L 119
2936
copy 2

29 OCT 1956 S
10

10
1956

3 APR - 7
Copy 10th

中央公作通訊

中央合作通訊

一九五六年十月号目录

总第六十八期

活躍农村市場，做好旺季購銷業务（評論）……（1）
認眞做好耕畜的保护、調剂和銷售工作……焦玉波（3）
風灾后农民的購买力还是上升的……賈劫輝（4）
旱灾地区农民的購买力有了变化……彭叔都　刘作迪（5）
实行“自由选購”前后……李玉瑞　馮卓五（6）
昌圖县供銷社重視了貿易組織与技術的工作……辽宁省供銷合作社（8）
海倫县社对基層社供应工作的領导方法……李青山　刘少学（9）
桃村区供銷社如何建立必备商品目录……山东省供銷合作社萊陽專区分社工作組（10）
汜水供銷社的業务为什么不能开展？……李發潤　鎖　鈞（11）
浙江省供銷社的采購工作应怎样改进……程建南　王炯光　汪浩毅　謝国林（12）
一个受农民欢迎的水果成交站……林县供銷合作社（15）
翟畈乡的副業生产調查……王朝柱（16）
對推广先进經驗的几點意見……宋鵬远（17）
冠县供銷社如何总結与推广先进經驗……冠县供銷合作社（18）
留固社建立青年監督崗提高了服务質量……郑蘭垣（19）
涿县供銷社的监事会……英彬　温清（19）
組織小商販開展采購業务……蘆　皓　王炯光（20）
正确貫徹自費訂閱报刊的規定……本刊編輯部（21）
进一步貫徹統一会計制度的意見……全国供銷合作总社財会局（22）
对“各級供銷合作社統一会計制度”中几个現存問題的意見……全国供銷合作总社財会局会計处（24）
加強对文書处理和档案工作的領導……苏　奋（26）

通訊
流激送撑篙……殷时学（28）
羊倌医生……呂宜年（29）
鑽进去……倩（30）

小品
幕后……王　見（31）
何处是病根……王相卿　王銀栓　刘文召（31）

編后記……（32）

封面：进貨（木刻）……肖　林

中央合作通訊

（月　刊）
1956・10
（总第68号）
十月十一日出版
定价每册0.16元

編輯者：中華全國供銷合作总社
（北京东直門外）
出版者：財政經济出版社
（北京西总布胡同七号）
总發行处：邮电部北京邮局
訂購处：全國各地邮电局
代訂代銷处：全國各地新華書店
印刷者：中央民族印刷厂

・預訂办法・
三个月三期　0.48元
半年六期　0.96元
全年十二期　1.92元
定費預付・按季鏨訂
平寄邮費免收
掛号另加

（期0063号）（本期印数58,010册）
（北京市書刊出版業营業許可証出字第〇六〇号）

評論

活躍農村市場，做好旺季購銷業务

当前农村市場的基本情况：从农副業生产方面来看，大部分地区雨水調和，农業增产，农村購买力上升。但是，也有不少地区遭受了不同程度的自然灾害，其中受灾严重的地区，农業減产，購买力下降。这一基本情况，决定了今年秋后的旺季市場，在全国范圍內是很不平衡的。增产地区，农民的購銷活动將更加活躍，現已不断發生商品脫銷現象。灾区（特别是重灾区）百貨、布匹等銷量下降，主副食品等有所上升；并迫切需要發展副業生产，打开各种土副产品的銷路，以弥补农業損失，渡过灾荒。另一方面的情况是：上半年基本上完成了农村私商的社会主义改造，农村市場已經基本上成了社会主义市場。結合私商改造，全面地調整了商業網，进一步方便了羣众的購銷；加强了对羣众需要的調查研究工作，扩大了購銷業务；开展了先进工作者运动，提高了职工劳动的积極性。这一切都是活躍农村市場的积極因素。但是，也不能够否認，由于我們工作上的缺点，对活躍农村市場、扩大購銷業务，尚有一些不利因素。这就是对市場的管理过多过死，致使部分私商在改造后尚未能充分發揮其經营的积極性；对零售單位选購商品規定了过多的限制，以致貨色不全、貨不对路、供应不及时等老毛病，尚未完全克服；小土产、廢品的收購，有的因收購价格偏低，購銷方式不灵，收購机構薄弱等，也还沒有充分滿足羣众的出售要求。至于在購銷業务中的强迫命令現象，不仅沒有完全克服，有的地区尚有某种程度的發展，羣众对此十分不滿。

根据上述情况和存在的問題，今年秋后旺季中供銷合作社的中心任务，是把农村市場搞活，使农村各种商業組織都能发揮积極作用，从而扩大購銷業务，滿足增产后农民的各种購銷要求。在灾区配合副業生产的發展，积極推銷灾民产品，供应生产和生活必需品，协助灾民渡过灾荒。

因此，在采購業务方面，应該是密切配合农業社的副業生产，积極开拓銷路，以扩大小土产和廢品的收購。凡划归供銷社經营的、或者划归国营商業經营而委托供銷社代購的、以及無人收購而有銷路的产品，都要收購起来；銷路不明的，应該积極寻找銷路。必須了解，这个工作搞好了，就能够有效的促进副業生产的發展，增加农民收入；在灾区就可以增加灾民渡过荒年的力量。这对农業社的巩固和提高是有着重要的政治意义的。一切忽視或輕視小土产、廢品收購的思想，或“怕麻煩”嫌利潤小的思想，都是不正确的，应該迅速加以扭轉。为了搞好小土产和廢品收購工作，不仅依靠供銷社自己积極收購，更重要的是广泛地發动小商小販經营或代購，并在購銷差价和手續費方面，予以必要的照顧，使其确实有利可圖。只有如此，才能發揮其經营的积極性。在收購价格方面，确实偏低的，可以按照国家的价格政策，逐步地、适当地予以調整。为了广泛地开拓小土产、廢品的銷路，应該結合供应業务，分片召开有各方面参加的土产交流会，使那些沒有納入收購計划的土副产品能够得到广泛的交流。

搞好收購業务的同时，必須搞好生活資料和生产資料的供应，滿足农民在增产以后改善生活和进一步發展生产的要求。当前应抓紧改善貨源組織的工作，使商品对路，供应及时。为此，首先是繼續加强对人民需要的調查研究，以克服盲目进貨。改善批發与零售的关

系，特别是逐步实行自下而上的选貨制度；凡是供銷社負責批發的商品，必須給予基層零售單位充分选貨的自由；由国营商業供应的商品，应該主动的向他們反映羣众需要，密切衔接計划，选擇适合农村需要的商品。如果有些批發單位，不根据羣众需要，并以强迫命令的方式硬性派貨或搭配冷貨，零售單位可以拒絶接受。当然，明明是羣众需要的商品，不去积極組織进貨以致發生商品脫銷，也是应該加以防止的。对手工業产品，不要大包大攬的进行包銷，也要根据市場需要进行选購。为了扩大貨源，还必須积極处理积压，以便騰出資金，購进新貨。

灾区（特别是重灾区）供銷社的中心任务，是协助农業社和农民搞好生产自救。搞好生产自救的中心环节是配合农業社帮助农民發展副業生产。因此，应該根据灾民的副業生产計划，供应必要的原料和工具等。灾民产品的推銷，只要有銷路就应該大量收購起来，不賺錢就不积極經营的作法是不对的。但是，也要防止盲目收購，以免造成积压浪費。灾民为重建家园所需的修建材料，为补充粮食不足所需的代食品等，都应該积極組織供应。

为了在增产地区扩大購銷業务，在灾区有力的支援生产救灾，不仅是要把供銷社自己的購銷業务安排好，更重要的还要把小商小販的購銷業务安排好；使他們都能够主动的积極的参加旺季的購銷活动，不要过多过严的限制他們的購銷活动。应該了解，在私商改造过程中，实行利用、限制、改造的政策，以扩大和巩固社会主义商業的陣地，促使其接受改造，是完全正确的。但是在私商改造任务基本完成之后，也就是說，在資本主义性質的商業基本上改变成为社会主义性質的商業之后，有些限制政策就不太必要了，某些限制办法，可能成为城乡物資交流的障碍，今后为了扩大城乡商品流轉，更多更好的滿足羣众的購銷要求，应該逐步取消那些不必要的限制。

这些道理，应該向基層供銷社的同志講清楚。要他們知道，在私商改造任务基本完成之后，領导小商小販工作的中心問題，是如何發揮他們的积極作用，以活躍市場。因此，对他們营業額的安排，不要單从解决和維持生活出發，而应該从扩大社会商品流轉出發。他們的生活問題，应該从积極扩大經营中去解决。不要怕他們的营業額扩大后，影响了我們計划的完成，而应該把他們的經营額放在我們的計划之內，共同扩大經营。如果不是这样，如果仍旧把他們看成是資本主义因素（当然应該防止其資本主义成份的發展），那末，我們已經对他們进行的社会主义改造工作，就成为無意义的了。所以，在改造之后，应該把他們看成是社会主义商業的一个組成部分，把他們的积極性尽可能的利用起来。

随着生产的發展，人民生活水平的提高，除努力扩大購銷業务，滿足羣众購銷要求外，还必須不断提高对羣众購銷業务的服务質量，以便进一步密切社会主义商業同羣众的关系；只有如此，也才能够充分显示出社会主义商業的优越性，羣众才能自覺的拥护社会主义的商業。各級供銷社的領导机关，要再三的向全体职工說明，在社会主义社会中，作生意的目的，就是为羣众服务；作一个商業工作者，不管他担負着多么重要的責任，都是羣众的一名勤务員；要听羣众的話，困难問題要同羣众商量。每一笔生意，都要处处为羣众利益着想，并把羣众的利益放在第一位。經驗証明，凡是这样做了的，業务作的就好，羣众就拥护我們，就会称讚社会主义商業制度；反之，羣众就会对我們不滿，甚至怀疑社会主义商業的优越性。因此，当我們規定各种規章制度的时候，一切都要从方便羣众出發，不要單从方便自己的商店管理出發，一切購銷手續力求簡化。买卖要听从羣众的自願，不要强迫命令，以往各种形式的强迫派貨、强迫購銷、搭配冷背貨以及强迫收購廢品等作法，都是不正确的，必須糾正。应該整頓一下銷貨員和采購員的服务态度，最主要的是忠誠的为羣众服务，不要欺騙羣众，例如像收購中的压級压价，供应中的以次貨充好貨，都是欺騙羣众的行为，是資本主义經营思想的反映，必須严格取締。提倡“百問不煩、百拿不厭”的营業作風；批評那些“一問不答、再問不理”的态度；对前者应該时常予以奬励表揚，后者应該予以批評

認眞做好耕畜的保護、調剂和銷售工作

焦　玉　波

根据各地材料来看，不少地区在耕畜工作上还存在着一些不同的問題，如地区間耕畜調剂仍然存有不合理的限制現象；有些市場还未进行管理，該調整的市場未及时調整；农業社排挤幼小耕畜的現象仍有存在等等，这些問題說明，尽管我們过去在耕畜工作上已經取得了不少成績，但是絕不能麻痺自滿，放松領导；加之今年有很多地区遭受了不同的自然灾害，更須要我們尽速而妥善地解决現存問題，多方面积極設法作好耕畜的保护、銷售、調剂等工作。

做好保畜，特別是灾区的冬季保畜工作，使耕畜少病不死、增膘不減膘，以保証明年春耕之需，这是非常重要的任务。供銷社不仅要通过業务进行配合，还应結合有关部門向农業社和农民作好冬季保畜的宣傳教育和組織工作。要向农民講清全国耕畜不足、尤其是大耕畜不足的情况；發动农民充分准备飼草飼料，教育群众把全部耕畜飼养好，对幼畜应加照顧，不应排挤，以为今后增加壯畜打下基础。在群众提高了对保畜的認識以后，还要帮助农業社作出保畜計划、儲备草料計划以及合理的購进調出計划。这样，就可以防止和減少盲目出售、排挤幼小牲畜的現象發生。

除帮助群众进行以上工作外，供銷社还应通过業务作好以下工作：（一）为了保証灾区明年春耕生产的需要，尽量把有劳力的耕畜保护下来，除了农業社本身組織飼草外，供銷社还要有計划的組織飼草和飼料的調剂。河北、河南有些灾区供銷社对这項工作已抓紧进行，如河南重灾区湯陰县供銷社已派出五十名干部，建立了十三处飼草收購供应站。缺飼草的經济作物区，也必須及早注意这項工作。为刺激多草地区的农民多儲草、少燒飼草，可采取預購，或以煤換草等办法进行收購；（二）为保証灾区明春需要，又減輕灾区今冬飼养負担，对重灾区耕畜要进行必要的外調。在积極組織运輸、副業、解决飼草或委託非灾区代养等办法后，仍不能全部解决問題时，可向非灾区适当調剂一些，并应尽量外調幼畜和劳动力弱些的耕畜，应說服非灾区的农業社發揚互助予以支援。另外，对那些外調困难、劳动力很小的老弱畜，可請当地有关領导部門考虑，适当放寬宰杀标准。此外，为保証灾区明年春耕不受影响，如何补充灾区明年耕畜的不足，亦应早作打算。

其次不容忽視的是，从目前一些地区的情况看来，以前收購的耕畜，到現在还有相当大的一部分沒有銷售出去，其原因除了有些老小幼畜是因农業社不欢迎外，主要是經营部門对銷售工作抓的不紧，山东有些地区因飼养时間过長，飼养費已超过原收購价的一倍，并普遍發生了掉膘甚至严重的死亡現象。为保护这批耕畜，和停止亏累的繼續增大，各地供銷社要抓紧秋收秋耕季节，指定專人限期將現存耕畜妥善地处理完畢，將有劳动力的耕畜和幼畜，积極設法以合理价格卖給农業社；对劳动力很小的老弱畜，也可請当地有关領导部門考虑，作菜畜处理；总之，絕不能再拖延下去。蒙馬也必須組織快銷，縮短在供銷社的停留时間，以便讓农民及早調教和投入生产。在銷售蒙馬的同时，各地供銷社应协同有关部門教給农民調教和飼养的办法。

我們还必須認識到，做好省內、省外地区間的耕畜調剂，这是当前以至今后相当时期內，解决部分地区耕

指正。学習与改进商業技术，以提高劳动操作效率也是很重要的。例如在零售方面，尽可能实行一手錢一手貨，做到快而不乱，以減少羣众在买貨时的排队等待現象。在这些方面，应該經常的組織經驗交流，同时还应該向那些有經驗的老商人学習。总之，在旺季工作中，在滿足羣众購銷需要中，把服务質量加以提高，是一个十分重要的工作，不要忽視。

为了把上述工作作好，必須把社会主义竞賽和先进工作者运动普遍深入的开展起来。也就是說，要搞好农村旺季購銷工作，必須依靠广大职工，特別是先进工作者和积極分子的帶头作用和骨干作用，团結与帶动全体职工，都为完成今年的購銷任务，活躍市場而共同努力，整个旺季購銷工作才能搞得好。因此，各級供銷社，应該把开展先进工作者运动和社会主义竞賽，作为今年秋后重要工作之一，并切实作出成績来。

畜不足的主要方法之一。做好这项工作，当前应重視解决以下几个問題：

一、作好耕畜余缺的調查研究工作，以正确地制定調剂計划。今年春季有些地区这项工作做得不够好，特别是某些地区外調計划保守，結果不能滿足当地农、牧民的要求，后被迫收購又造成积压。这一教訓是应該記取的。因此，必須深入农業社、牧区了解今冬明春到底需要增添和出售多少耕畜，出售或需要什么規格質量的耕畜，在此基础上，再来制訂調剂計划。現在我們进行这項工作，有利条件很多，农業合作化后，調查的主要对象是單位少、生产有計划的农業社，所以只要积極去調查，余缺情况是比較容易搞清的。

二、要完成今后的調剂任务，必須加强干部力量；并組織畜販在供銷社指导之下，积極开展調剂工作；也可以組織农業社从产地直接采購。

三、为有利于耕畜調剂，某些地区的封鎖現象必須取消。在去冬今春时，在耕畜是多是少还不清楚的情况下，为了防止盲目乱流，适当限制是必要的。但今天的情况不同了，經过农業合作化运动，农業社对耕畜有了初步規划，經过一年来的生产使用，牲口是多是缺，农業社已經清楚了，一般說来不会再盲目出卖自己需要的耕畜。所以不但不能限制耕畜外流，还应該設法促进这种正常的余缺調剂，以利于农、牧業生产的發展。

为利于秋冬的耕畜調剂，保証市場稳定、价格合理，必須根据不同地区的具体情况，适当地調整牲畜交易網，該增添的增添，过多过密的可以有計划有領导的加以取消或合并。按照調整后的情况，成立起相应的市場服务机構，配备干部，建立工作制度；向交易員經常要进行政策和市場管理制度教育；根据总的价格政策制訂各个市場各类耕畜的价格标准，并組織市場管理人員学習掌握价格标准的办法。此外，希望各地供銷社加强領导和檢查，有問題随时設法解决，有經驗要及时組織交流推广。

风灾后农民的購买力还是上升的

——對上虞縣農村購買力的調查分析

賈幼輝

浙江省上虞县遭受台風灾害以后，在供銷合作社系統的干部中，普遍产生了消極情緒，認为下半年农民的購买力要大大下降，購銷計划完不成，全县的九个基層供銷合作社就有五个要求县社核減第三季度的購銷計划。如下管供銷合作社陳会計在灾后就消極地說："三季度零售計划完不成，四季度的購銷計划也要比去年同期下降。"上虞县供銷合作社領导發現这些情况后，为了摸清全县灾后的市場情况，在县計划委員会的支持下，組織国营公司与供銷合作社的干部十四人，分头去稻区、經济作物区和山区进行灾后农村購买力的調查。經过七天的調查，三天的分析研究，从調查資料上反映出：今年秋后农村購买力的增長因素多、下降因素少，肯定第三季度的購銷計划能够完成，部分供銷合作社的零售計划还有超額的可能。如到八月二十日止，东关供銷合作社已完成第三季度零售計划的71%；百官供銷合作社已完成第三季度零售計划的68%。預計在第四季度中，全县的購买力將比去年同期上升20%左右。从全县各个不同地区的情况来看，山区增長26—30%，稻产区增長15—20%，棉产区維持去年水平。

促使購买力增長的因素有以下几方面：

一、今年的粮食作物虽然遭受風灾和虫害，但由于搶救和防治及时，以及合作化帶来的生产高潮和耕作制度的改变，保証了粮食作物的增产。今年全县种植連作早稻十七万三千亩，比去年增加八点六倍，每亩連作早稻按比双季早稻多收五十斤至一百斤計算，即可增产一千三百万斤以上。全县的早稻产量，也比去年增产24.5%。晚秋作物也由于搶种及时，种后加强培育，全县90%以上的晚稻生長良好，預計全县的晚秋粮食收穫，將比去年增产17.3%。

由于粮食的增产，就增加了农民的收入，提高了农民的購买力。如稻产区西湖乡第二农業社社員赵伯年（貧农），今年下半年的收入要比去年同期增加17.29%；社員赵其生（中农），今年下半年准备購买一百二十三元的商品，比去年同期增加28.29%。

二、全县已开始發展多种經济，增加农民收入。如嶺南乡龙山高級农業社在風灾后，社長亲自領导社員增施肥料，培植晚茶，多收一道夏茶，产量达三万三千斤，比去年增产三倍半。各个农業社和农民还大量的养猪，据八月中旬的調查，全县共养猪四万口，比去年同期增加30%以上，其中母猪占六千五百口，比去年同期上升一倍多，預計到第四季度，全县可养猪六万口。此外，全县农民还大量的养鴨和种植蔬菜，以增加副業的收入。

三、風灾以后，山林的破坏比較严重，許多树木、毛竹連根拔起，本来是要一、二年或三、五年后才能出售的树木、毛竹，現在就要提前出售。如下管区背向农

業社在灾前計划出售毛竹三万斤，灾后即可出售十万斤；灾前沒計划燒炭，灾后被刮倒杉树和栗树等六千三百多株，除可燒炭一万斤外，还可出售木柴一百多万斤。因此，該社的副業收入，由原計划四千七百八十四元增加到六千六百八十四元，比原計划增加39.6%。按下管区全区計算，灾后副業的損失，約值十万元，但被刮倒的毛竹、树木可卖三十万元。

四、农村的購买力潛力大，在第四季度有冲击市場的可能。表現在下列几方面：1.上半年春季作物的收益分配迟，特别是农業社动員社員投資，部分社員怕露富，手中有錢不敢花，而把錢存起来。如盖北乡三海农業社社員沈字桥、俞順記（中农）兩人，手里就存有上半年收入的現款二百九十四元，准备在秋后購买商品。2.風灾以后，部分群众的心中有顧虑，就心秋收后收入不多，有錢也不敢用。如背向农業社社員馮泉清（中农）今年夏收分配的收入比去年增加24%，虽然現在手里有錢，但不敢使用。他說："秋收前不敢买东西，秋收丰收后，才能放心买东西。"3.据全县的信用社統計，災前平均每天存款一万八千一百七十五元，灾后每天平均存款三万五千一百零一元。这些存款主要是留作第四季度修建房舍的資金。全县被台風刮倒和刮斜的房屋有二万一千零七十戶，共三万三千五百五十七間，由于目前泥工、木工和建筑器材的不足，大部分要在第四季度內才能修建。4.台風以后，全县从外地匯入的款比灾前增加59%，比去年同期增加90%；国家对灾民發放的救济款；比去年增加八倍；加以国家对农村的貸款增加，棉、粮預購款的收回推迟，都是第四季度購买力增長的因素。5.早稻收割后，有些农業社多分实物，少分現金，特别是全县的农民習慣把早稻留下来自己吃，这就相对的增加了第四季度的晚稻上市量，农民在第四季度的購买力就有可能大于第三季度。

除了上述促使購买力增長的因素外，从全县的情况来看，也有促使購买力下降的因素：

一、風灾以后，經济作物受害較大，預計今年下半年收購棉、麻投放的現金，要比灾前的計划投放量減少一百八十九万元，其中第四季度要占80%以上。据盖北乡（棉区）永丰农業社的典型戶調查：貧农顧甘四今年下半年的收入比去年同期減少26%，購买力下降22.1%。所以棉区的購买力不可能上升，且有下降的趨势。

二、今年国家發放的粮、棉、麻預購款，在六月間就开始發放，由于發放的时間早，农民得了錢，也就提前購买了必需的生产和生活資料。因此，第四季度的購买力上升的幅度，也会受到一定的影响。

三、全县灾民为了重建家园，恢复生产，对建筑器材、家具、肥料和种籽均有較多的需要，对一些可买可不买的商品就要少买或不买了。在典型戶調查中，也反映出这一情况，如顧甘四在灾前准备做一条被子，买一双套鞋，灾后就不打算买了。

从全县購买力的調查分析来看，是購买力增長的因素多，但台風帶来的灾害和有些購买力的提前实現，縮小了第四季度購买力上升的幅度的因素，也是存在的。另外，我們还調查研究了全县的副業生产情况，虽然今年全县的副業生产也受到台風的影响，但与去年比較起来还是增产的。从全县农民出售农、副产品的情况来看，还有60%左右的农、副产品要在九月以后才能上市。因此，我們預計第四季度的購买力为八百二十九万元，比上季度上升18.63%，比去年同期增長20%。

旱灾地区农民的購买力有了变化

——對隆回縣曾家坳片第五農業社購買力的調查

彭叔都　刘作迪

湖南省隆回县曾家坳乡，今年遭受近五十年来未有的严重旱灾。我們在該乡选擇了曾家坳片第五农業社和該社的六戶社員（貧农一戶，新下中农一戶，老上中农三戶，老下中农一戶），以及單干戶一戶（地主）进行了購买力的变化情况調查。

曾家坳片第五农業社有田二百五十三亩，土地一百四十三亩，大部分在山坡上，且壠田少，坎田多，山田又多石子，天旱时容易裂縫。今年有一百五十六亩田受旱，占田亩数的61.6%；对可能搶救的田，該社曾尽最大力量出动十九台水車，七十个劳动力，日夜进行搶救，共救出壠田九十七亩，占田亩数的38%。

該社社員的經济来源，主要是靠农業；副業生产方面，除社里有一座瓦窑生产磚、瓦外，其余是靠养猪、鸡、鴨等家畜、家禽。以往，这些家畜、家禽的出售量不大，这是由于飼料不足，以及农村的肉食供应有限，农民宰食了一部分。

在农作物的种植和生長方面，由于从六月中旬至八月下旬的七十天中沒下雨，有些主要农作物沒完全下种。如从播种面积来看：稻田有三亩多沒栽种，紅薯有二十二亩沒栽种，其他如玉米、高粱、豆子、棉花等，虽然絕大部分是按应种面积下了种，但因旱的时間过長，減产情况严重。如以产量与往年比較：預計稻谷減产53.2%，玉米、棉花減产92%，紅薯、花生減产80%，豆子、高粱減产70%。如按該社常年产量，減产量达

49.2%。因此，社員的收入要大大減少，社員的購买力有了很大变化。

从七戶典型戶的購买力調查来看，与上年度对照起来有如下几个特点：

一、从整个年度（今年秋收起到明年秋收前止）来看，上半年的購买力大，下半年的購买力小，旺季可能来得緩慢拖得長。被調查的七戶典型戶，1955年下半年的購买力占年度購买力的60%，1956年上半年只占40%。这是年景正常的現象。而1956年下半年的購买力只占年度購买力的45%，其中生活資料比去年同期下降31.2%，生产資料上升1.44%；1957年上半年的購买力占年度購买力的55%。这是由于秋收的农作物減产，农民的收入減少，必須尽量紧縮下半年的非生产开支，投資于秋种和冬种。秋种的农作物，最早的也要在第四季度才能收穫，加以粮食減产，农民普遍产生积粮备荒的思想，要留粮备荒，除去适当的購买一些冬令用品和年节用品外，要待秋种和冬种的农作物收穫后，才能陆續的購买生产資料和日常生活的必需品。因此，农民購买力的实現不会像往年一样；来得猛、到得快，而是来得緩、拖得長。今年度的大部分購买力要移到1957年上半年去实現，今年下半年的購买力就相对的降低。

二、从兩个年度（1955年秋收起至1956年秋收前为上年度，1956年秋收起至1957年秋收前止为今年度）对比来看，是上年度高，今年度低。据七戶典型戶的調查：上年度平均每人的購买力为二十二元一角，今年度平均每人有二十元零九角，下降5.4%。其中生活資料的購买額，上年度占購买力的93%，今年度占87.9%，今年度比上年度下降5.1%；生产資料的購买額，上年度占購买力的7%，今年度占10%，今年度比上年度上升4.3%。这些数字反映了去年該社因农作物遭受虫灾，农民的收入減少，購买力不高，但土产穫得了丰收，所以購买力較今年度高，对生活資料的購买額也較今年度大。今年，农作物減产，农民的收入大大的減少，用于生活方面的开支要尽量节省，以便多購买生产資料。由于田土已入了社，农民个人在生产方面的投資，絕大部分是投資于副業生产。如調查的七个典型戶中，就有五戶各养猪一口，平均每戶还养七只鶏、五只鴨。預計农民养的家畜、家禽还要增加。

三、从購买的商品来看，今年度是买吃的商品占第一，买穿和用的商品次之。从七个典型戶的調查来看：上年度用在吃的方面的，占購买力的34.2%，今年度占40.3%，今年度比去年度增加9.05%；用在穿着方面的，上年度占購买力的19.6%，今年度占19.9%，今年度比上年度稍高一些；用在用的方面的，上年度占購买力的38.06%，今年度占26.7%，今年度比上年度下降29.7%；用于家庭生产方面的，上年度占購买力的8.14%，今年度占27%，今年度比上年度上升40.2%。具体到各种主要商品的比重来看，則更比往年大有不同：在生活資料方面，用于購买粮食的，上年度占購买力的10.4%，今年度占13.1%，今年度比上年度上升18.3%；用于購买食鹽的，上年度占購买力的0.64%，今年度占0.70%，今年度比上年度增加9.2%；用于購买布疋的，上年度占購买力的12.3%，今年度占14.7%，今年度比上年度上升13.4%，这是由于兩年来，該地都不是全面丰收，有些农民还缺衣少被的，虽然該地的农民有自种棉花、自織土布的習慣，但今年棉花受旱，減产达92%，所以要多买一些布疋，添制一些禦寒必須的衣和被。在日用杂品方面，根据受灾戶的反映：一般的是能緩买的就緩买，能不买的就不买。如購买的家具要比上年度下降22.3%；小百貨要比上年度下降13.5%。在生产資料方面，由于农民还有部分自种土地和要飼养一些家畜、家禽，所以要买一些肥料、农具和家畜、家禽。据七戶典型戶的調查：农民个人購买的肥料要比去年上升40.2%，要比去年上升28.5%，种畜要比去年上升45%。如果从农業社購买的生产資料来看，增加的比重就更要大些。

實行“自由选購”前后

——記河南省偃師縣國合關係的轉變

李玉瑞　馮卓五

今年四月間，国营公司的批發机構下伸到偃师县的重点集鎮后，由于某些問題解决的不恰当，在国合关系上产生了种种不协調的現象，以致造成市場上的某些商品脫銷，群众买不到自己需要的用品。后来，由于当地党政大力貫徹陳云副总理指示的“自由选購”的精神，才逐步消除了矛盾，获得显著的成績。

矛盾的开始

国营公司批發机構下伸后，最大的顧虑是怕供銷社不来进貨，完不成批發計划；而供銷社則怕国营批發机構开展零售，影响自己的業务。为了解决这个矛盾，当地的商業領导机关就作出一項决定：国营公司批發机構

下伸后，供銷社負責零售，国营公司負責批發；供銷社只准在当地国营公司进貨，不准到外地进貨。双方并有权互相監督。

这項决定貫徹后，国营公司就强調供銷社应面向国营公司的倉庫，有啥进啥；供銷社則認为既然面向公司倉庫，只好有啥进啥，如果国营公司的商品不全，市場發生脫銷，应由国营公司負責，与供銷社無关。国营公司又把这項决定，看成处理冷貨的好机会，把积压的商品大量向供銷社推銷，适銷貨則寥寥無几。如花紗布公司的干部說："冷貨处理不完，就不能銷售新产品。"而供銷社却宁肯脫銷，不願意进冷背貨。国营公司与供銷社这样互相抵制，而使群众买不到必需的生活用品。如群众反映："公司里边滿堂紅（各色花嘩嘰），供銷社里黑白藍！"有的群众只好涉水越嶺到迴郭鎮去买花布与其他日用品。

一波未平，一波又起

国营公司与供銷社双方既然如此頂牛，該县商業科和財經办公室就不能不管。于是，根据以前决定作了些变通的修改：凡当地国营公司不能滿足的商品，供銷社可以到外地进貨，但必須造具計划，报請当地国营公司批准，介紹到上級公司进貨。誰知这么一来，問題更多了：供銷社总是說当地国营公司滿足不了要求，紛紛申請向外地进貨；国营公司总是怕完不成計划，用种种办法来限制供銷社到外地去进貨。因此，国合之間的矛盾就愈来愈深。

那时，国营公司采取了五种限制办法：

审：供銷社每次申請到外地进貨时，国营公司总要三番五次的审查計划，总想从中找出毛病，阻止供銷社去外地进貨。而供銷社也經常把当地国营公司有的商品，列在向外地进貨計划之內，故意和国营公司搗蛋。

甄：国营公司审查了計划后，就分門別类的加以甄別：那些商品允許到外地去进，那些商品不允許到外地去进，那些商品可以用其它的品种来代替。甄別的結果，当然很难滿足供銷社的要求。如有一次，槐廟供銷社要求到外地进三十疋布，公司只批准二十疋，供銷社則坚持进三十疋。这时，公司的同志急了，賭气說："二十疋不行，批准你二百疋吧！"供銷社干部也賭气說："二百疋也可以。"但在开介紹信时，却給写了五百疋。写的多，供銷社并沒意見，奇怪的是公司把介紹信拿到商業科告狀，說："供銷社眞是胡鬧，不願在当地进貨，竟要求一次去外地进貨五百疋。"

帶：以热貨帶冷貨，以好貨帶次貨是国营公司推銷冷滯貨的巧妙办法。如夏天，市場的算盤脫銷，槐廟供銷社去公司采購算盤，公司一定要在十个算盤內，搭三个坏的，而供銷社只要好的，不要坏的。由于双方的坚持，只好一方不卖，另一方不买，讓市場的算盤繼續脫銷。

派：国营公司把积压的冷背貨，派給供銷社去推銷。如今年春天，專卖公司派給李村供銷社的桔子瓶酒、白蘭地瓶酒和竹叶青瓶酒，到現在还积压很多，約值二百多元。

吵：既然"审、甄、帶、派"不会有好的結果，那么"吵"就是势所必然的了。因而每次进貨，双方总是吵的不可开交。国营公司的干部說：供銷社难纏，越难纏越要卡得紧；供銷社的干部說：国营公司是欺人，越欺人越要处处提防。于是，国合双方就"八仙过海，各显神通"。如营房口供銷社距离出产高陽花布的迴郭鎮只有八里，但高陽花布却脫銷了半年之久，而脫銷的原因，則是国营公司不給介紹信，不許其向外地进貨。基層供銷社为了抵制国营公司的限制，曾联合起来有二十多天不到国营公司进貨；另方面，供銷社又只准小商販在供銷社进貨，而把国营公司孤立起来。

由于国合关系的不协調，而造成市場某些商品的严重脫銷現象。七月份，侯氏供銷社脫銷七十五种商品，其中有六十一种是当地国营公司沒有的。全县供銷社七月份的零售計划（生活資料），仅完成78%；針織品公司仅完成批發計划36%；花紗布公司的計划是月月完不成。

实行自由选購，解决了根本問題

为了扭轉脫銷局面，解决国合之間的矛盾，洛陽專区于七月上旬召开了物資供应扩大会議，貫徹陳云副总理指示的"自由选購"精神。会后，偃师县在县委領导下召开了扩大經济会議，貫徹"自由选購"的精神。

但是，貫徹自由选購，并不是一帆風順的。各部門在思想認識上很不一致：国营公司干部的顧虑很大，他們認为：过去卡的那样紧，供銷社还不到当地公司进貨，現在，自由选購了，公司准得收攤。商業科和財經办公室干部的思想也不通，他們說：自由选購在大城市可以，在农村不行；又說：国民經济是有計划發展的，自由选購是鼓励滿天飞，結果必然是搞得市場大乱，無法控制計划。供銷社的干部虽然十分欢迎自由选購，但有的也抱有不正确的态度，如有的說：这一下可出籠啦，再沒有限制了。言外，頗有"虎归山林"之势。

会上，經过爭論和統一認識后，由县委作出如下的决定：1.取消介紹信制度，不論供銷社和小商販可以自由到外地进貨。2.取消冷热貨搭配和派貨制度，实行自由选購。3.取消行政区划限制，按經济区域进貨。4.凡当地国营有的商品，規格、質量适于当地銷售，价格合理，供銷社应从当地公司进貨；当地国营公司沒有的商品，或規格、質量不适銷、价格不合理的商品，允許供銷社到外地进貨。5.国合密切銜接計划，改善經营管理，防止积压和脫銷。

实行上述的进貨办法后，不仅从根本上解决了国合的矛盾，而且發揮了經营积極性，改善了經营管理。如

各公司都配备了專职采購員，从多方面組織貨源。国营公司的股長、經理們都深入基層供銷社訪問，帮助其开展業务；各个基層供銷社也根据群众需要，及时向各公司提出要貨計划。因此，国营公司与供銷社都增加了品种，扩大了業务。八月份，百貨公司增加新品种二百一十一种；花紗布公司新进各色适銷布疋六万零七百五十公尺，各种綢緞五千九百九十五公尺。这不仅滿足了供銷社的要求，国营公司的銷貨額也大大上升。如八月份，百貨公司完成計划124%，銷貨額比上月上升21.2%；針織品公司完成計划107%，銷貨額比上月增加173%；花紗布公司的棉布銷售量比上月增加80%。

由于国营公司的經营作風轉变，商品齐全，全县供銷社在八月份的进貨总值中，从外地进的貨，只占5.8%。这是过去从来所沒有过的現象。因此，过去有些人認为实行自由选購，就会滿天飞，使得市場大乱，豈不是"杞人憂天"的笑話。

重归于好，親如一家

現在，如果你到偃师县去問問国营公司或供銷社的干部："現在的国合关系怎样？"他們会異口同声的答复你："可好啦，像一家人一样！"我們从下面的几个例子来看：

槐廟供銷社門市部只有兩个营業員，其中的一个人要經常下乡給群众送貨，只有一个人在門市部营業，沒法顧到进貨。百貨公司的推銷員孟謙，就經常到这个門市部来联系，把該門市部需要的貨，亲自送去。

扒头供銷社的西林片等葯品脫銷了，他們向医葯公司捎个信后，医葯公司就馬上派人騎上自行車把葯品送到扒头供銷社。各个基層社对經营医葯是外行，医葯公司就帮助供銷社訂計划，并根据季节变化，增加新品种。

供銷社不仅經常到公司选購适銷商品，而且还主动帮助国营公司推銷积压的冷背貨。如花紗布公司有四十疋次等藍布，过去向供銷社派貨也派不出去，現在，供銷社就主动帮助其推銷光了。

現在，各个国营公司的新商品一到，就立即用电話通知基層供銷社，請其派人去参观、选購。基層供銷社要进貨时，就打电話給国营公司，請其送貨。国营公司眞正起到了基層供銷社倉庫的作用，基層供銷社眞正起到了国营公司零售部的作用。

过去，国合之間像隔了一道鴻溝，現在，这条鴻溝用"自由选購"的办法填平了，使双方重归于好，亲如一家。

昌圖县供銷社重視了貿易組織与技术的工作

辽宁省供銷合作社

辽宁省昌圖县供銷合作社，对貿易組織与技术的工作，过去，有很長时期沒有重視。这主要是組檢部門对这項工作的看法有問題，認为"貿易組織与技术的工作沒啥可搞，那个营業員还不会量尺、过秤、卖貨"；另有部分人員認为"要搞貿易組織与技术，就得有充分的物質、技术条件，可是农村供銷合作社，目前还沒有合乎这种标准的"。因此，就放棄了对这項工作的領导与研究，把組檢人員的工作重点轉向搞中心工作、或被其他部門抽調，来来去去，显得很忙，有时需要全力以赴的搞中心，就来个临时停業、关窗鎖戶全員出动。

但是，貿易組織与技术的工作，是不是"沒啥可搞"呢？从整社中暴露的問題来看：有些基層供銷社因手續制度不健全，造成了70%的干部貪污；有的商品保管不当，造成超額損耗、殘破变質的情况，几乎社社都有；有的因衡器不准，經常和顧客發生口角；有的售貨手續复杂，使营業員增加了劳动强度，月末盤点商品，成为实物負責人的周期性的思想負担，流露着："营業站一天，腰疼腿又酸，点貨心沒底，好像过次关"的思想就影响着营業員的工作情緒。当这問題揭發出来以后，才引起昌圖县供銷合作社理事会的重視，并把貿易組織与技术的工作，作为改善經营管理的中心課題。

1954年第四季度，辽宁省供銷合作社，組織他們参观了鳳城县推行"小組营業責任制"的先进經驗，回社以后，就在下二台、大窪兩社作了試点，結果証明了經营管理上的混乱現象，不是不可避免的。从此，昌圖县供銷合作社的領导上，更加深刻的認識到开展貿易組織与技术工作的重要性。即于去年年初，在組檢科內建立了貿易組織与技术指导組。并对营業員采取了分批輪訓、实际参观的方法，傳授貿易組織与技术。在1955年，共計訓練了六批，使三百多名基層社干学会了貿易組織与技术的知識。这六次訓練班，其中有兩次是由組檢科主办的，学習的內容，是以貫徹"小組营業責任制"为主，結合貿易組織与技术方面的知識。干部科举办了兩次花紗、百貨营業員訓練班，每期十五天，組檢科每期也都以七天的时間，向学員进行貿易組織与技术的教育。另有兩期是会計、計統專業訓練，但也貫徹了貿易組織与技术的知識。每期受訓的学員，都到經营管理較好的下二台社进行了观摩。經过这样的訓練和观摩，給全面开展貿易組織与技术的工作打下了基础。

在伏天、雨季里，由于气压低，空气中含有大量水

份，正是皮毛衣着和毛織等商品容易受潮發热及被虫咬的季节，針对这种特殊的季节，便广泛蒐集各地保管商品的方法，及时向各社介紹，并提出使商品安全过夏的口号，使全县基層社的商品降低了損耗。

对于商品的特性，也是营業員不可缺少的知識。三江口供銷合作社出售的紅茶，就有許多顧客反映“喝起来嘴麻”。經过詳細的檢查之后，才發現出售紅茶时是与花椒使用一个秤盤，把一些花椒粒掉进茶叶箱內的原因。因此，县社就和几名营業員研究了容易串味的商品保管方法，通知各基層社在商品陈列上、“秤”、“提”的使用上都要注意这些方面。

作为一个优秀的营業員来說，不仅要具备保管商品与整理商品的技术，更重要的是要懂得商品的特性，及时向顧客进行宣傳，才能扩大銷售。八面城供銷合作社的营業員王明善，不論对任何商品，見了顧客总是千篇一律的一句話：“这东西好哇，买吧！”但究竟好在那里？却沒有說出商品的特性来。这不仅使顧客听得不感兴趣，就連他自己也覺得很枯燥。像这样的营業員还是为数不少的。但是，下二台供銷社的模范营業員胡采琴，却不是这样，她对自己所管理的任何一种商品，都能找出它的特点，来向顧客进行宣傳。比如，工农牌的膠鞋，她就能說出样式美观、永不折底、耐磨性强、不易开膠等等的特性；同时她还告訴顧客注意洗刷时不要用热水，忌抹肥皂，不要在强烈的日光下暴晒。正由于她能这样細心的宣傳，顧客对她非常滿意。根据这一情况，昌圖县供銷合作社也及时介紹了胡采琴的宣傳方法，并請胡采琴亲自到各个基層社去講解，因而大大提高了营業員的服务質量。

此外，根据顧客的需要，在商店里也設置了一些必要的备品。比如，在顧客購买成衣时，除考虑到价格是否合算外，更关心的是式样美观。因此，有些买主把衣服穿在身上求别人給鑑定，由于爱好不同，也不一定能使自己滿意。根据这一需要，即在有条件的社內，均設置了穿衣鏡。同时在营業室里也普遍为顧客設置了休息用的桌、凳，还准备了开水、小人書等，顧客普遍反映很好。另外，还普遍設置了公平尺、秤和算盤及意見簿，这些，都便于群众来监督合作社的工作。

研究貿易組織与技术的工作，在昌圖全县供銷社內，已形成一种經常的事。三江口供銷社职工已自动組織了貿易組織与技术研究会，每月学習兩次商品保管知識；在業余时間，即由老营業員教新来的同志打算盤，并研究怎样在同一时間內答对三个顧主以及商品陈列方法。有很多基層供銷社都已注意了商品的陈列、櫃台設置等工作。絕大部分的基層社，已把搞好貿易組織与技术看成是办好合作社的重要工作，因此，研究这項工作在昌圖全县供銷合作系統已經形成了热潮。

海倫县社对基層社供应工作的領導方法

李青山　刘少学

黑龙江海倫县供銷合作社理事会从去年第一季度到今年第一季度，在加强对基層社供应工作的具体領导、提高服务質量、适时滿足群众的需要等方面，起了显著的作用。

在农業合作化高潮中，海倫县社組織全县供銷社职工，学習党中央有关农業合作化运动的各項方針政策，向职工进行社会主义的远景教育，明确供銷社在运动中的任务和責任，从思想上把职工武装起来。比如，县社批發站和基層社有些負領导責任的同志有严重的保守思想，障碍工作的开展。爱国村供銷社主任孔宪坤曾認为农業合作化有高潮，而供銷合作社工作沒有高潮，因而对生产資料的供应工作很不重視，該社經营的二十八种生产資料中，就有十七种供应不足和發生脫銷。县社批發站有的領导干部也認为农業再發展，总不能用双倍的农具，高級农業社要求購买新式农具，他們还怀疑农業社不一定眞正有力量买。为了扭轉这些看法，县社在組織全体职工作学習毛主席“关于农業合作化問題”的报告及全国农業發展綱要（草案）等文件外，并以区乡为單位請农業社主任对供銷社职工講农業社的远景規划，用实例証明农業合作化的發展对供銷社工作的要求和影响是什么。这样，給了职工極其深刻的教育，祿生村供銷社主任刘占林認識到：“农業社要搞經营多种副業，要求供銷社供給畜种、原料、工具等等，副業产品还要供銷社推銷，可算是双重任务”。双建村供銷社主任蔣寬也覺得要是不緊緊的跟着农業生产社的規划走，供应工作就永远赶不上实际需要。当全县供銷社职工普遍認清楚农業合作化的新形势以后，就积極安排工作，迎头配合上去。全县供銷社共与二百一十五个农業社訂立供应合同，用具体行动去支持农業的增产运动。

县社理事会为了摸清农民在不同季节購买商品的变化，指导基層社組織物資供应，經常的派出工作組下乡調查群众購买要求，掌握群众需要的变化規律，做为安排批發和零售業务的根据。早在1954年第三季度，海倫县社就着手調查1955年的农民購买需要；另外又在每季之前三十天，对季度需要量进行复查。1955年共調查六次，复查八次。1955年第四季度，又下乡調查六次，并对1956年第一季度需要情况进行兩次复查。經过反复調查和研究，把群众需要商品品种的增減变化和变化的

原因摸清楚了，制訂計划时便有了較为可靠的依据。县社供应批發站根据調查材料和分析的結果，訂出批發計划，提前安排貨源。同时，又召开基層社主任会議，討論和制訂供应工作的規划；召集基層社主任、分銷店經理、采买員开專業进貨会議，根据季节需要提前进貨。为了推动基層社檢查庫存，增加經营品种，县社还印發商品目錄，供基層社参考、对照。对于群众急需的季节商品，县社除了直撥农業社之外，也經常派車輛送貨下乡，讓基層社就地进貨，保証供应。

每当一件新的工作开始的时候，海倫县社理事会总是先选擇典型社进行試点，取得經驗后，再行推广，以指导全面工作的开展。比如1956年春，农村妇女要穿旗袍、布拉吉等，基層供銷社都不敢經营，国营百貨公司試制了大批新式服装，撥不下去。县社理事会便組織工作組，拿着服装样品，到利民村召开服装展覽会，請妇女鑑定質量、样式，發現妇女对新式服装很感兴趣，就是誰也不肯帶头买。工作組研究这一情况后，便就地組織妇女开座談会，分析原因，原来她們顧虑的是穿上新式衣裳被人笑話；她們对于服装样式也有一些改进的建議。这样，工作組就动員村里女干部先买，解除了大家的顧虑。結果，边展覽、边銷售，效果很好。县社將这次摸索出的經驗向全县基層社傳播后，銷售新式服装就順利了。祿丰村供銷社女营業員和村里的妇女干部帶头穿新式服装，該社范圍內的妇女就消除顧虑，普遍穿上了旗袍和布拉吉。

总結和推广先进經驗，也是海倫县社具体領导基層社供应工作的方法之一。一年多的时間，海倫县共与二十多个基層社建立了書信、电話的联系，掌握基層社在开展供应業务上所創造的經驗和存在問題，便于及时交流和解决。比如当县社得知双建村供銷社通过帮助农業社制訂生产規划了解农民对物資需要的方法后，立即用書面文件向全县供銷社介紹。祿生村供銷社学習这一經驗后，共与兩个高級农業社签訂了結合合同。当县社印發了关于祿生村供銷社制訂兩年供应工作規划等材料以后，又推动全县八十二个基層社进行对农民購买力的典型調查，并与二百一十五个农業社签訂了供应合同。

桃村区供銷社如何建立必备商品目录

山东省供銷合作社菜陽專区分社工作組

山东棲霞县桃村区供銷社在商業網下伸后，虽然扩大了营業額，却沒有根据群众要求增加經营品种，对于小百貨的經营还有所忽視。因而，全部商品并沒有超过原来經营的三千三百九十一种。当一些私商过渡为供銷社的职工之后，很多商品的貨源关系断了，群众反映："私商进了供銷社，零星东西买不来！"比方說，桃村一个孙老大娘丢了一只耳环，就再也配不着了；孙玉喜的老母亲要求供銷社办点老光眼鏡来，因为她的兩付眼鏡都不能用了。这种情况已經引起了該社領导的重視，但是怎样来滿足群众的多种多样需要呢？經过詳細研究，覚得有必要建立必备商品的目錄，使大家清楚的知道該增加一些什么品种。

事前，該社領导先向干部明确說明制訂必备商品目錄的重要意义，發动干部檢查和批判了那些"怕积压、不怕脫銷""不願經营小百貨"等錯誤思想，使大家明确認識在私商被納入各种改造形式后，供銷社領导市場的責任不是減輕了，而是日漸加重，如不通盤安排市場，按群众需要和貨源条件积極扩大經营范圍，提高服务質量，是要脫离群众和影响供銷社与群众的关系的。只有从多方面深入的調查研究群众的实际需要，拟定必备商品目錄，才能适时的滿足群众的各种要求。

为了广泛了解群众需要，把必备商品目錄建立在可靠的基础上，該社从多方面着手調查和研究。第一步是派干部下村召开老头、老婆婆、中年人、青年妇女、农民、教員、学生等不同对象的座談会，征求他們意見。群众提意見很踴躍，比如在老头座談会上，孙明山老大爷要求供应瓜皮帽和梳鬍子的小梳子，这是供銷社干部以前想不到的；老婆婆們討論的更热烈，她們要求供应便宜的綢緞、老光眼鏡、戒指、盖臉巾等；学生、教員則提出要化学鞭帶、运动衣等。座談会上提出的商品，屬于供銷社能力可以办到的計有二百四十九种。开过座談会，群众十分兴奋，一个孙老大娘到处向人宣傳："供銷社做事眞仔細，現在連老头、老婆婆要买啥东西也想到了。"第二步則与国营公司联系，参观公司庫存商品，將公司經营的品种与群众要求供应的品种核对一下，看看那些是公司有的，那些是公司沒有的。結果，發現很多商品是群众需要，公司有貨，供銷社脫銷的，仅百貨一类就达一百六十五种之多。第三步是召开私营小商販和过渡到供銷社的私商开会，了解那些商品是他們过去經营而現在無貨的商品。在会上，他們不但提出很多品种，而且具体介紹了进貨地点。該社根据他們的意見，又增加了四十五种新商品。最后，还組織售貨員彙报群众反映的要求和在各門市部、零售店缺貨登記簿、意見簿所記載的群众意見，进行研究，又提出二百一十七种新商品。

該社进行了上述种种工作以后，就把群众的意見彙集起来，对照貨源情况进行研究。首先按大类确定各專業商店的必备商品目錄，（下轉第三十面）

汜水供銷社的業务为什么不能开展？

李發潤　　鎖　鈞

河南省滎陽县汜水供銷合作社，担負着四个乡的四万九千多农民群众的購銷任务。汜水供銷合作社辦設在汜水鎮上，这个鎮南靠高山，北临黃河，特点是：南部怕旱，北部怕澇。由于今年的汛期提前，雨水过多，有兩个乡的麦田受了較严重的灾害；在七月間，河灘乡又有兩千余亩稻田被洪水冲毀。因此，当地的群众都渴望供銷合作社供給必需的生产、生活資料。可是，該社的購銷業务都不能滿足群众的要求。如在七月份的前二十五天中，仅完成月度零售計划的62.23%，完成月度采購計划的29.2%。为了扭轉这种現象，滎陽县供銷合作社于七月二十六日組織檢查組到該社进行檢查，發現了一些严重的問題。

第一，在經营業务的思想上，为生产服务的观点不够明确，因而經营的業务往往以利潤大小来决定；同时，还存在着重生活資料的經营，輕生产資料的經营的思想。如全县的商品肥料普遍脫銷，而該社却积压十六万五千斤肥料將近一年；生产資料門市部应經营的品种沒經营，以致农民需要的粪叉、牛抽、小蘿头等二十五种生产資料脫銷。由于受資本主义經营思想的支配，更盲目的包攬市場，排挤小商販。如五月間，該社还存食油五百斤，却向县社假报脫銷，而停止商販的代銷，造成市場上买食油排队，以及小商販不能維持生活。如小商販刘永茂过去給供銷社代銷时，庫存的商品共值二百九十元，后来，供銷社不許其进貨，將其庫存商品的总值压縮到一百四十元，不仅造成香烟和餅干等商品的脫銷，也使刘永茂維持不住生活。

第二，不調查研究农民的需要，主观的制訂計划，以致造成某些商品的积压和脫銷現象。据庫存商品的統計，总值一万四千六百九十元，占自有資金的195.2%，其中的冷、滯商品，占自有流动資金的37.8%。特别是采买員和营業員、門市部和倉庫各不联系，以致該少进的商品多进了；倉庫有的商品，門市部脫銷了。如七月初，門市部計划进清凉油五百盒，采买員却把百貨公司的四千盒清凉油全部买了回去，估計这批清凉油得銷兩年半；倉庫存有清凉丹、布鞋等商品，而門市部的这些商品却脫銷。在七月間，这个供銷社脫銷的生产資料和日用杂品有一百四十二种，而这些商品有50%是地方貨源。例如：該地区存着十多万斤棉籽，也有十二座油坊，但农業社却买不到棉油。如城关农業社买不到棉油，只好买三十多斤白油，多花了六元錢。城关农業社的社員反映：供銷社不是为农業生产服务的。

第三，購銷業务缺乏專人負責，以致各項業务上至領导干部，下至营業員都是一把抓，不能提高工作質量。該社最突出的表現是：購銷部門不分；購銷商品不分；生产資料与生活資料不分。如土产收購部也經营日用杂品；生产資料門市部也卖百貨；食品部也卖葯品。于是，每个干部都不鑽研業务，思想苦悶，不安心工作。如該社竹川分銷店的百貨、食品門市部有四个干部，但在集日营業时，只有一个炊事員在售貨，而干部則在睡覺和聊天。加以干部的服务态度不好，商品陈列混乱，有些群众不願意到供銷社去买貨物，有些群众不知道供銷社有些什么商品，因而造成卖錢額少、庫存額大。如百貨部的商品要九十八点四天才能周轉一次，棉布部的商品要八十天才能周轉一次。

第四，忽視通过購銷業务支持农民生产自救。虽然县社一再指示該社帮助农民开展多种經营，增加农民的收入，弥补农民受灾后的損失。但該社不深入調查，主观的認为当地沒有副業可經营。經檢查組深入农業社了解，当地有技术、有原料、有銷路的副業，共有十三种，并有專業技术的生产人員三百四十一人。如果把这些副業开展起来，每月可增加农民二万七千零五十元的收入。但是，該社却存在着重工業品（是对的），輕地方貨源的經营思想，認为經营手工業品和土、副产品，既麻煩、又利小，于是忽視当地土、副产品的經营。如以竹器来說，当地既是原料产地，又是成品产地，而該社却始終沒組織农民生产，結果是当地的竹器脫銷，不得不向外地进貨。据該社竹市部的刘經理說：沒組織农民生产竹器的原因，是农業社难纏。

在采購業务上，干部們普遍認为廢品收净啦，小土产沒啥可收啦，因而既不开展本身的采購業务，又不組織小商販进行代購，于是当地有貨源、有价格的一百三十九种土产，該社收購的仅有二十九种。以致在七月份的前二十五天中，只完成月度采購計划的29.2%。該社在經营土副产品中，还压級压价获取高額利潤，如县社規定收購大蒜的价格，每斤是六至七分，并按質論价，該社却以四分錢一斤收購农業社的大蒜。这种做法，不但違犯国家的价格政策，更有損于农民的利益。

以上只是業务經营上的一些問題，現在再从該社的領导方面来看：

首先是該社的領导分工不明确，形成各項工作都負

浙江省供銷社的采購工作應怎样改进

程建南　王炯光　汪浩毅　謝國林

1956年上半年，浙江省供銷合作社的土副产品和廢品采購計划只完成89%。其中廢品回收計划只完成59%，一般野生葯材只完成計划50%，小土产也有許多品种沒有完成計划。完不成計划的原因在于：在業务工作中对以下問題長期未加以解决。

关于采購網

农業合作化后，农民在出售分散零星的土副产品和廢品，特别是归农民个人經营和持有的产品方面，赶集上市的習慣日漸改变，供銷社只在集鎮上設点的采購網分布办法和“等客上門”的采購方法，已不能适应这种新情况。我們沒有認眞研究和全面考察这个变化，簡單地認为改变一下采購方法就可以解决問題，忽視合理摆布采購網，从根本上解决問題。目前，除主要产品的主要产区还能按季节設立專業采購站外，綜合性的采購点很不普遍，应設立的未設立；購銷結合的流动組不普遍、不深入；許多供銷社的綜合商店和小商小販，只有購銷結合的名义，实际上是只供应、不采購。例如淳安县茶园供銷社在四千多平方華里的社区范圍內，只有一个綜合性的采購站、一个柴炭流动采購組、三个兼收零散产品的綜合性零售商店（一般只收十多种产品），另有一戶柴炭采購商和四个以零售为主的代購員，其它五十多个商販因为采購業务劳动报酬不合理，只做供应，不做采購，以致农民出售柴炭往返要跑四十里到一百四十里，出售葯材和廢品也要跑十里至六十里，农民反映“东西是要卖的，就是犹誤不起工夫”。因此，許多野生葯材和廢品，农民都不生产、搜集和出售，供銷社的小土产和廢品采購計划从今年一月到六月，从未完成过。

采購網的調整下伸工作，再也不容拖延了。但这項工作很复杂，应根据不同地区、不同产品的具体情况，在原有基础上有計划地进行。調整下伸应坚持方便农民投售、有利于扩大貨源、合乎經济核算、使采購商販有利可圖的原則。在一般情况下，在主要产品的主要产区，应設立季节的、長年的專業采購站或定期的流动采購組；在中心集鎮和生产品种較多的零售綜合商店所在地，可設立綜合性的采購站或采購專櫃。对于次、小的产品，在合理解决劳动收益的前提下，应充分运用小商小販，采取購銷結合、流动与固定相結合、專業的串村采購等多种方式，进行采購。某些技术性虽較强但数量不大的葯材，可以由国葯店以購銷結合的方式，进行采購。如果仍感不足，还可以与当地的农業社研究，在社內設立代購員，代購农民个人所有的和技术性不大的产品。

关于發揮下級社积極性

自第一季度主要产品移交国家采購部門經营后，許多供銷社对采購工作情緒消極。这除了对小土产采購工作还有一些不正确的認識外，主要是有三大問題未获解决，压抑了下級社对采購工作的积極性。

首先，在貫徹統一領导、統一計划、分級管理、各自核算的經营管理制度方面，合理地分配差价利潤，适当照顧基層社的合理积累是不够的。根据財务分析，自营采購業务平均差价为35%，省社拿14%，县社拿16%，

責、都不負責，最严重的是長期存在着辛辛苦苦的官僚主义与事务主义。干部反映：主任是“五員”（即营業員、保管員、宣傳員、外交員、招待員）。由于忙于事务，就难以深入实际研究全面的工作。同时，事情不分大小、緩急，偶一發現芝麻大的問題，也得碰头研究，开会討論，因而形成天天碰头，夜夜开会，使干部沒有时間研究工作，而碰头、开会，又事前沒准备，研究时沒結論，事后不檢查，以致問題多，干部們請求主任解决問題都要排队等候，忙得主任連上級社的緊急指示也沒时間进行研究；对各門市部、分銷店的組織和人員配备也缺乏研究，因而产生了浪費人力和分銷店設置不合理的現象。如竹川分銷店共有六个干部，而会計却占了四个；有的門市部該合并的沒合并，該分設的沒分設，不仅不能發揮干部的潛力，也不能适应群众的需要。

其次是政治思想領导薄弱，学習很差，絕大部分干部不懂供銷社的購銷政策方針，也不明确供銷社的性質。如該社最近的測驗中，有一題目是：供銷社的最高权力机关是什么？参加測驗的干部，70%答錯了，他們說供銷社的最高权力机关是全国供銷合作总社、理事会、监事会。

再是不重視开展批評与自我批評，領导干部的民主作風不强。因此，有些干部反映：主任是生硬汉，不講理，对干部是硬批評，缺乏以理来說服和教育。以致干部見到社里的缺点也不敢提，而使社里的業务一天一天走向下坡路。該社的領导还不关心干部的生活福利，干部有了病就要其回家，不設法給以医治；也不設法安排好干部的工作、学習和休息时間，使干部沒有时間学習和休息，因而不能提高干部的工作質量，造成干部的工作情緒不高，影响了業务的开展。

基層社只拿5％。第一季度，全省供銷社的采購利潤額比去年同期增加55.71％，利潤率为4.55％。其中省社因增加了葯材自营業务，利潤額增加350.6％，利潤率为7.04％；县社利潤額增加69.06％，利潤率为5.92％；基層社利潤額減少19.08％，利潤率为2.27％。以上利潤中还包括副食品零售利潤在內，如果減去这一部分，許多基層社都在采購業务上賠錢。基層社干部反映，“过去零售吃采購，現在采購吃零售”，“多經营多亏本，少經营少亏本”。因此，基層社自第二季度在采購業务上实行單独核算后，就对一些差价小或技术性大的产品，干脆停止了收購。

其次，許多地区在貫徹“統一計划，分級管理”的經营分工原則中，片面强調統一，以致包办代替，管得过死、过紧，沒有适当照顧基層社的独立性。目前基層社的采購業务，几乎全是“代办”的。例如淳安茶园社附近出产的柴、炭、蔬菜，是可以由基層社經营批發給銅官关电站和当地电灯厂、汽車站、复制業的，但县社却將它全部包攬过来，不讓茶园社經营。又如筍干，当地供应部分也要从茶园社調到县社再調回来。这样，使基層社失去了应有的主动性，县社布置什么收什么，布置多少收多少，只反映上級社的業务經营需要，不管农民的推銷要求；許多适宜于当地或就近調剂的产品，上級社包不了，而基層社又無权力搞，結果这部分产品不能交流，或拉大了当地或就近供应部分的購銷差价，不利于扩大商品流轉。

其三，經营小土产可以說还是一个新工作，基層社不仅要求上級社帮助他們掌握方針、政策，还要求上級社在業务上加强具体的組織領导。但是，目前这方面的工作做得很差。如对技术問題的解决上，省社推給專区办事处和县社，有的县社又推給基層社“自力更生”；布置任务时，有的县的系統采購計划，有产品品名的只占三分之一，其他三分之二的品名都以一欄“其他”来代替，也有的有品名無具体任务，名曰“控制收購”，有的有任务沒有价格。这就使得基層社的采購工作难以进行；更由于不懂技术，农民有貨，基層社也不敢收。例如建德專区布置收購一百多种葯材，許多基層社却只能收購二十多种。

上面这些問題，应該引起我省供銷社采購系統的高度注意，采取有效措施，迅速解决。我們認为应該充分發揮各級社在采購工作上的积極性。上級社不应在利潤上打圈子，不能包办代替（省一級經营的采購業务，已决定全部下放，今后主要是县社与基層社兩級的問題）。因此，在采購業务的差价和利潤分配方面，应該在使积累不过份分散、保証稅收的前提下，坚决保持基層社采購業务的合理积累。具体意見是：（一）对大宗的、产銷比較固定的产品，如毛竹、柴、炭、土紙、山粉等，通过核算全部差价和县、基層兩級社的費用，固定費用、損耗和利潤，由基層社自营調撥，县社的利潤一般不能高于基層社。在可能条件下（如产区集中，交通便利，不需县社中轉），可以由基層社經营，县社組織調撥。（二）对技术性大的产品，除規定一定利潤外，在等級、規格上，应規定既能促使上級社加强对基層社技术輔导，又能使基層社避免不負責任的“行政負責”的幅度，即在規定的幅度內所發生的等級升降損益，基層社不負經济上的盈亏責任。（三）对接受有关部門委託的代購产品，糾正級級遞減手續費的不合理做法，將全部手續費下放，上級社根据組織工作的簡繁，在經营結果中提取合理的組織費用。（四）价值很低、群众出售只要求方便的产品，可采取限价收購的办法，即由上級社确定接收价格，由基層社根据合理的費用和利潤确定当地收購价，报經县社审批并与毗鄰地区的价格啣接后，組織采購。

至于發揮基層社的主动性問題，应在統一的計划下，从有利于商品流轉出發，扩大基層社就地和就近調剂的業务。对就地調剂的产品，应由基層社經营；县范圍內，基層社之間調剂的、屬于季节生产季节銷售或常年生产常年銷售等儲备任务不大的商品，可平衡計划，組織产銷見面，县社不插手經营。同时应該組織基層社开展为滿足当地消費者或手工業生产需要的土产、廢品批發和零售業务。这样做了以后，要注意計划的平衡和啣接，防止基層社为开展当地的供应業务而去挫折农民貿易的积極性，特別要防止購銷差价过大的偏向。

对采購商的利用問題

浙江省农村采購商販的改造工作，少数地区做得較好。但就全省范圍来看，改造工作長期处于分工不清、無人負責的狀态，致使相当数量的采購商販轉为零售商或轉到农業生产上去，特別严重的是在处理采購商劳动报酬問題上，缺乏群众观点，不考虑他們的生活能否維持，不按照产品价值大小、經营难易、原来的交換方式，而是統一地执行着3－4％或8－10％的代購手續費或地区差价办法。因此，專業代購和自营的采購商生活維持不了；占小商販人数最多的、可以購銷結合的商販，只搞供应，不搞采購。余姚县城关鎮有九个代購代銷員不願搞代購工作，理由是不能維持生活，他們五月份平均每人代購額为一百二十元，毛利只六元五角，而代銷每人营業額則为四百元，每人毛利三十多元。一般地区的小商販都說：“搞代銷有三好——国家好，农民好，自己好；搞代購只有兩好——农民和国家好。”应該肯定，这就是上半年廢品回收計划完成得很差的根本原因。

对采購商販，首先应該从适当地提高代購手續費和扩大小商品的地区差价着手，来改善他們的劳动报酬，以提高其經营积極性。要根据商品經营的难易、技术繁簡、貨源集中或分散的程度、商品單位价值的大小等不同情况，掌握山区可高于平原、交通方便地区低于交通

不便地区等条件，合理規定各种商品的手續費或差价率。給予劳动报酬的方法，也应根据上述方法来确定。根据部分地区的經驗，凡收購价格对群众生产、出售影响較大的商品，如竹、木、柴炭、廢銅錫等，以規定手續費比較适宜，增加手續費的办法，应从县社下放利潤和打紧基層社的費用着手，在一般情况下，基層社只提取一定的組織費。若遇核定差价不足以維持小商販生活，而扩大差价又影响群众的收購价的做法，可通过在差价外再貼补手續費的办法加以解决；采購价格不影响群众生产、出售，而群众的要求恰恰又是只要出售方便的那些价值很低的商品，可以考虑采用供銷社只定接收价，由小商販自行掌握对群众的收購价的作法。收購方法应尽量保持原来的習慣，如貨換貨、糖換貨等，只要能把分散零星的小商品收購起来即行。为保持采購商販的正常經营額，应認眞研究供銷社与他們的商品分工和地区分工。我們認为，固定的采購商可搞大宗的土副产品，流动的小商小販以搞零星分散技术性不大的商品为宜。

价格政策問題

价值規律对小土产的生产起着一定的調节作用；价格政策是一个战略問題。但浙江省供銷社沒有將这一重大問題列入工作日程，認为可管可不管，实际上是不管，以致小土产价格問題严重，影响采購工作的进行。当前有些小土产的价格偏低，如蒲公英、棉因陳、扁須草的現行收購价格抵不上拔猪草的收入；偏远地区的柴、炭随着生产地区的日益向深山發展，农民的实际收入比过去減少了；絕大部分廢品在某些地区已發生要出售者倒貼运費供銷社才能收購的現象。造成这种現象的主要原因是，供銷社安排和計算价格的方法不合理。

首先，小土产的購銷差价很不合理，这是因为商品流轉过程中环节多、費用大。例如經营木炭，从产地运到上海、杭州出售給消費者，中間經过五道环节：产地是基層社和县社，銷地是兩道批發和一道零售。目前烏炭产地收購价每担为二元五角，銷地杭州市零售价为四元二角，購銷差价为68.8%，其中裝卸搬运等直接費用占收購价的38.1%，各个經营环节加的經营管理費和利潤占收購价的30.7%。

其次，县县、城乡差价安排不合理。几种主要的土产收購价格，省社只掌握到重点县；县与县之間由省社專区办事处根据省社規定的重点县收購价，平衡啣接；县范圍內的价格，由县社自行安排。許多地区在計算直接費用时，总是“寬打窄用”，在商品流轉方向一致、交通条件相仿的兩个县之間，直接費用有相差50%以上的，以致毗鄰地区之間同一产品收購价相差悬殊，如同等質量的栲炭，余姚梁弄基層社收購价每担三元七角，而上虞上关社每担只二元。許多县沒有从符合商品流轉方向的要求来安排县范圍內的价格，总是以城关价格为基础，無分別的以城关价格推算出基層点的收購价。如淳安县的木炭、木柴是流向杭州市的，但在比城关到杭州市近五十里路、运輸条件相同的茶园地区，每担收購价格却要比城关低二角左右。

再次，若干产品的收購价格是以銷地的交接价向产地倒推計算的，即“級級剝皮，層層遞減”的計算办法；有的則以水陆交通便利地区的收購价向下倒算的。这样，就严重地影响到偏僻地区的价格安排。例如廢紙，上海交接价是每担六元，但到了溫嶺县石陳基層社，每担收購价只三角四分六厘。

小土产和廢品价格的安排不合理，已影响到农民的生产情緒和貨源的控制。鄞县有些农民說供銷社剝削他們，情願放下田里的活，自己將木柴、木炭运到宁波市出卖；永康县有一个农民跑了几十里路去卖廢鉄，因价格低，憤怒地將廢鉄倒入河里。为解决这个問題，除自上而下地健全小土产价格管理机構和教育干部重視价格工作外，还应該迅速对划归供銷社經营的产品的价格，作一次全面的审查，并从以下几个方面着手解决：

（一）減少經营环节，打紧管理費用，縮小購銷差价。以木炭为例，上海、杭州兩地現行的批發环节，应減去一道；确切一些說，上海土产批發站和杭州市社应改变为組織管理單位，不插手經营（儲备任务由公私合营批發商承担，或采用恢复季节差价的办法仍由供銷社承担）。同时，一些木炭主要产区，在可能的条件下，也可考虑由县社組織基層社与銷地批發單位挂鈎，取消县社这一道經营环节。这样，仅以产地到杭州計算，木炭的購銷差价就可以縮小20%以上，其中可提取一部分貼补到收購价上去，特别是貼补給偏远地区，也可以調低銷售价格。至于当地和就近調剂的产品，在減少經营环节的前提下，对購銷差价的确定，宜紧不宜寬，即按合理費用稍加利潤。

（二）严格地合理地規定地区差价。这除了重新审查直接費用，減去虛構或偏大部分和必須从合乎商品的正常流轉方向出發，計算城关以下的收購价格外，还应該对几种主要土产，实行單項商品核算，即在县范圍內、省范圍內，統筹安排地区差价和經营利潤；对偏远地区的收購价和經营單位，实行貼补。为进一步發掘偏远地区的貨源，支持群众生产，可建議农業社在可能条件下改变产品的生产方法，如生产木炭，可考虑把炭窖建造在接近收購点的地方，原料在山水流暢时順水放出，这就可以大大減少生产地点到收購点的运費，增加农民收入。

（三）絕大部分廢品差价的計算方法应加以改变，即取消按銷地交接价倒算的方法，改变为农村訂价再加費用的办法。同时，采取一級計算用的办法，即只計算基層社的經营管理費用，上級社只在業务經营結果中提取組織費用。

一个受农民欢迎的水果成交站

——介紹西鄉坪供銷社帮助农民推銷山貨的工作方法

林县供銷合作社

河南林县西乡坪供銷合作社位于县城西北的一座大山里，業务区內有十个农業社，一千七百七十七戶，分布在二百五十七个自然村里，周圍約一百五十里，道路崎嶇，交通很不方便。这里大大小小的丘陵上，遍生各种葯材和山貨，鮮水果产得尤其多，因此，副業生产發达，农民的副業收入占农副总收入的70%以上。

当地农業社由初級社轉为高級社后，农業社把劳力集中投入农業生产，忽略了副業生产，特别是水果，因果树都沒有入社，劳力归农業社統一調配，到了成熟季节，全部水果都沒人去卖。結果今年共霉爛杏子三万多斤、李子兩万多斤，影响了群众的生产情緒。这样，就給西乡坪供銷社提出了推銷水果和各种山貨的任务。

西乡坪供銷社理事会研究了上述情况后，就派三名干部分别深入車轅溝、漏子头等十个农業社內，具体摸索到十个社有各类小土产、水果、葯材等共一百五十多种，产量約四百多万斤。又逐項研究了各种产品的情况，根据成熟期的早晚、时間性的强弱、土产品的特点和性能，分别緩急，排列先后次序，开辟銷路。对屬于供銷社收購的产品，大力开展收購。八月份即收購了蠶絲五千三百多斤、花椒一千六百五十斤、杏仁一千多斤、荆条二万四千五百斤，收購量都超过七月份一倍多。对于需要向附近地区推銷的产品，如籮头系、大籃、粪箕等，因为都是附近农民三秋中需要的农具，就組織生产这些产品的定角、白草坡、晉家坡等五个农業社与需要这些产品的河順供銷社签訂合同，共推銷出荆条八万二千斤、籮头系四千四百根、籮头三百付、大籃一百个、粪箕二百个。对屬于木材公司經营的木材、食品公司的殘老牲畜，也与木材公司和食品公司作了联系，决定目前收購老羊一百只、肥猪二只，木材也將开始收購。

在水果方面，根据当地情况，以組織农民自行推銷为主，选擇适中地点設立了水果成交站，开展农民貿易。西乡坪供銷社离林县县城六十里，离最近的姚村市場也有五十多里，如果山上的群众担一担水果到市場上去卖，連摘帶卖需三天时間，每担水果只能卖五元左右，需开支飯費和宿店費三元，还只能剩兩元，很不合算。因此，山里的群众都不下山推銷，平川地帶的小販也不肯到山上来收購水果，結果水果年年不好銷。根据这种情况，西乡坪供銷社在地点适中的北关村，建立水果成交站。这个站离产区三十多里，山区群众来这里卖水果，当天能打来回，节省了宿店費和飯費开支；这个站离林县城关二十里，安陽、水冶一帶的推車小販，推着車到成交站买水果，当天能够返回銷地。因为地点适中，很快就成了山区的水果購銷中心，每天来来往往，买卖的不下百余人。八月二十五日那天，就成交花紅六千三百多斤。

水果成交站还沒有成立的时候，有时也有农民和小商販到北关西村来买卖水果，但价格極不穩定。买卖双方都看風头，上市量多了，顧主就要低价收購，上市量少了，卖主就抬价出售。因此，被群众叫做“鬼火集”。建立水果成交站后，合理地确定了花紅、李子等水果的价格，因此，价格始終平穩。如果顧主当天买的水果不够，需要第二天再买的，成交站就帮助他們解决吃飯、住宿問題。这样，买方不怕买不上，卖方也不怕卖不掉，站上的水果成交業务日益活躍起来了。

开始建立水果成交站的时候，在山区群众中，劳力多、山貨少的人家，沒有山貨卖，劳力有剩余；劳力少、山貨多的人家，騰不出人来卖山貨。西乡坪供銷社根据这种情况，与乡干部和农業社干部把劳力作了全面安排，抽出五十多人專門搞运輸，并根据地区远近，确定每斤山貨的运輸脚力为一分、一分三、一分六三个等級，解决了上述問題。如沒有劳力的謝文起（拐子），在有劳力戶的帮助下，把一千二百多斤水果全部銷出，得款四十九元。同时，成交站建立了必要的手續，成交后，除交貨、付款外，还开給卖方当事人一張售貨單，注明斤数、款数，成交站只抽2%的手續費，由当事人凭單据与貨主結算。这样就避免了差錯，貨主也很放心，沒有怀疑。

采取上述做法，已經取得很大成效。据七、八兩月統計，共給农民推銷蠶絲、杏仁、花椒、荆条、蜂蜜、黃腊、花紅、李子、桃子、沙果、蘋果、羊絨、皮張、鮮蛋、柴胡、远志、連翹等六十多种产品，总值七万四千多元，使山区群众增加了收入，解决了生产生活上的困难。如王天元卖山貨后，得款三十二元，除买粮七十斤外，还給小孩作了兩件花衣服。申万存生产小队一次卖掉籮头系五百七十八付，得款五十七元八角，当即买回小农具二十余件。因此，农民十分滿意。現在，这里的农民中間，已有这样一首歌謠流傳起来：“山是宝山，五果俱全，葯材遍地，树木滿山，杂草油綠，柞树連天，适合牲畜飼养和养蠶。只要辛勤劳动，就有吃不尽、用不完的富源。”

翟畈乡的副業生产調查

王　朝　柱

編者按：这篇調查，通过翟畈乡在解放前后的副業生产变化，具体的分析了該乡副業生产下降的原因，指出了它的严重危害；虽然若干有关生产方面的問題，并不是供銷合作社所能解决的，但，从活躍农村市場，帮助农民增加收入出發，供銷社也应該提起注意，認眞負起应負的責任来，积極加强采購，尽力做好原料供应和技术指导等工作。

河南商城翟畈乡，共有六百一十三戶，二千八百三十四人，今年参加农業社的戶数，已占总农戶的99.18%。全乡有二千三百六十二亩水田，一千三百一十四亩旱地，山林占的面积很大。其自然特点是：山多，田少，人稀，村小。由于山多田少，該乡的副業生产在历史上非常活躍。以一九四七年为例，当时全乡搞的副業生产就有三十五种，参加副業生产的人数有三百六十九名，总产值达四万七千八百二十三元，曾占农民經济总收入的40%。但是，讓我們再来看看以下的变化吧！

时　　期	农副業总产值（元）	农業产值	佔总产值%	副業产值	佔总产值%
解放前(1947年)	119,253	71,430	60	47,823	40
土改后(1952年)	133,555	95,983	71.8	37,672	28.2
合作化后(1956年)	161,520	137,287	85	24,233	15

从該乡农業增产速度上看，农業合作化后的农業总产值比解放前（一九四七年）增加將近一倍；但从农民实际收入来檢查，增加得却很少，农民購买力增長的十分緩慢。如以解放前(一九四七年)每个农民平均常年購买力为一百（十九元一角），土改后(一九五二年)因受副業生产下降的影响，只为八十三元。农業合作化后农業生产水平較解放前（一九四七年）增長92%，而农民購买力水平由于副業生产的繼續下降，只增長了23%。

由于农民实际收入增長的緩慢，远远不能滿足农民对提高生产，改善生活的現实要求，造成了农村經济死滯的局面。目前全乡农民經济收入除集体性的农業生产劳动报酬外，很少有其他收入，或根本沒有其他收入。据統計，該乡副業生产，目前每月平均只收入四百九十五元（包括加工、运輸兩項，种植类和繁殖类因当前不能变錢，不包括在內），平均每戶每月只收入八角一分。現在这里群众經济死滯的程度，甚至有的戶买油称鹽的錢都沒有。

由于上述原因，对农民生产积極性是有很大影响的。如該乡共有土地三千六百七十六亩，全劳动力八百六十四个，半劳动力六百五十二个，以每个一般水平的劳动力能經营耕地六亩計算，全乡的耕地只需要六百一十二个劳动力就够了，而現在把所有劳动力都調动到农業上来，一方面削弱了副業生产的收入，另一方面又达不到人尽其用，使农業生产上存在大量窩工現象，如該乡东方紅第二高級农業社二大队，一組犁四分田，用三头牛和三个犁，一个跟一个，犁在田里拐不过弯来。

由于副業生产不活躍，也障碍了城乡物資交流。如以該乡磨坊生产一項为例，該乡产的洋粉是有名特产，历史上曾暢銷武汉、广州、香港等地，但由于近年来原料缺乏，逐漸減少与停止生产，不仅減少了农民收入，也影响到养猪、积肥。該乡历史上年产猪七百头，現在全乡只有一百七十头。

全乡有富裕劳力，具备着很多搞副業生产的条件（如資源、技术等），为什么会發生副業減少甚至停止的現象呢？

先讓我們从該乡二十五項主要副業生产的情况来分析一下。这二十五項是：（一）种植类有桐籽、木籽、用材林、元竹、椿籽、茶籽、黃花菜；（二）繁殖类有鸡、鴨、羊、猪、魚；（三）加工类有竹器、木器、磨粉、打油；（四）鮮瓜果类有桃、李、西瓜、柿子、栗子；另外还有运輸、鸡蛋等收入。这些副業生产，目前比之一九四七年有十九种下降，六种增加；其中种植类有五种下降，其原因除了因气候影响減产外，主要是無人培植，逐年減产的，如竹园，解放前年产一万多斤，現在只能产兩千多斤，群众用的竹器农具都缺乏原料編制。繁殖类有鸡、羊、鴨三种增加；猪、魚減少，猪是因为磨粉減少而減的，魚是去年修水利翻塘时打了一部分，今年沒有买到魚苗。加工类有三种下降、一种增加（木器），竹器減少是因为缺原料，磨粉和打油是在粮食統購統銷以后減少的。另外，农業合作化后，农民挖葯材、搞运輸等副業基本是停止了。还有些农民貿易性的經济活动，多因稅收影响而停止。

上面說到的只是一些客观情况，更主要的原因是，在农業合作化后，党政部門对副業生产忽視領导，各經济部門也缺乏必要的支持，当地供銷社只是坐在門市部里收購，沒有深入到乡，具体到社、到队、到戶，分别商品进行組織生产和收購，存在着單顧經营，不指导副業生产的偏向。实际上这也是脫离群众、不关心群众疾苦的官僚主义作風。这是需要我們立即糾正的。

对推广先进經驗的几点意見

宋鵬远

社会主义竞賽运动在不断地改变着我們工作的面貌。江苏省大部供銷社从單位到个人，普遍把学習推广先进經驗，作为实現竞賽指标的重要条件之一，因此，省社所規定推广的十項先进經驗得到广泛的推广。如“小組营業責任制”，目前已由一百个試点商店推广到一千八百个商店了。在这样的地区，由于他們重視推广了先进經驗，不但改善了經营管理，提高了服务質量，而且先进的集体、人物也不断地大批涌現。

然而，从全国范圍来看，还有一部分地区，由于对推广先进經驗的意义認識不足，他們既不認眞总結本身的經驗，也不虛心学習外地的經驗。某些領导干部还在說什么“我們这兒沒有經驗，有也是些零碎兒，沒什么可总結的……”，言外之意：既然是零碎的經驗，便可以不去总結，更可以不去推广了。还有些地区只停留在口头上、紙面上，滿足于一般号召，使推广先进經驗的工作流于形式，在这样的地区，倘若你走进一个基層社，你便会看到，这里貼着“学習先进經驗”的标語，那里貼着“推广先进經驗”的口号，而实际上，只要檢查一下他們推广先进經驗的效果，你就会知道，正像有的职工所說：“开始轟轟烈烈，中間松松懈懈，最后自消自灭”了。也有个别地区，在推广外地的經驗中，存在着生搬硬套的偏向，他們既不認眞研究外地經驗的具体內容，也不仔細考虑本身的条件适合与否，就原样照搬，盲目推广起来，其結果自然是不能适合本地情况。

这便是当前在推广先进經驗的工作中，所亟待解决的主要問題。怎样解决这些問題呢？首先各級供銷社必須克服保守思想。应該明确認識：广大的职工群众的創造性和积極性，是产生先进經驗無窮無尽的源泉。不論在哪个地区，做同样工作的各个單位、售貨小組或个人，工作質量总是不一致的，不論在哪个基層社中，有同样条件的各个人的工作質量也是不一样的。在这些差别中間就蘊藏着先进經驗的萌芽。这些先进經驗的萌芽虽然往往是零碎、細小的，但它很富于群众性，它是产生完整的先进經驗的基础。如果我們能够相信群众，依靠群众，重視發掘和总結群众創造的每一个零碎、細小的先进經驗，那么，我們就会拥有一支最广泛最經常的推动工作向前进展的动力。

可是，怎样發掘这些先进經驗的萌芽呢？我們認为一个較好的方法，就是进行業务活动分析，也就是进行“比較”，这个單位和那个單位比較，这个人和那个人比較，这个月和那个月比較……这样一比之下，就出現了差别，跟追去，就会發現先进經驗之所在。既不研究也不分析，就断言“我們这兒沒有先进經驗”的結論，是粗暴的；而認为本身的經驗“小”看不起，又不虛心学習和推广外地經驗的态度，則是傲慢的。而粗暴和傲慢，都將严重的阻碍着先进經驗的推广。事实証明，哪里先进經驗推广得好，哪里的社会主义竞賽运动就能够广泛深入的开展起来，哪里的工作就能够获得显著的成績。江苏啓东县供銷社在竞賽中，把推广先进經驗与改进部門工作結合起来，大大的改善了經营管理，第二季度商品流轉比去年同期快0.18次，商品流轉費用比去年同期降低0.97%，利潤計划完成110.56%。由此看来，推广先进經驗的意义是巨大的，因此，各級社的領导，必須經常注意克服推广先进經驗过程中的保守思想和自滿情緒，并教育广大职工提高認識，認眞發掘和总結本身的先进經驗，同时，也要虛心学習推广适合本地情况的外地的先进經驗。

其次，在推广先进經驗的过程中，各級供銷社理事会必須加强具体領导，克服滿足于一般号召的領导方法。这是当前推广先进經驗工作中特別值得重視的問題。推广先进經驗的过程中，領导者的責任就是尽一切力量，鼓励和支持先进事物的成長，把群众引导向正确的方向。要做到这一点，必須根据又多、又快、又好、又省相結合的总方針，結合本地具体情况，圍繞着不同时期的不同中心工作，發动职工群众針对工作中的薄弱环节及当前需要解决的最主要的問題提合理化建議，并作出推广先进經驗的規划，有計划有步驟的組織推广。上級社应經常深入基層社，檢查先进經驗的推广情况，并具体帮助下級社解决推广中的問題。基層社应指定專人或設置專門机構負責总結推广先进經驗的工作，并且采取專業会議、报告会、通报、互相观摩、操作表演、座談会等多种多样的推广方法，組織职工交流、学習和推广先进經驗。只有如此，才能改变当前領导落后于群众的狀态。

再次，为了防止推广先进經驗中生搬硬套的作法，各地供銷社在推广先进經驗的时候，对于准备推广的先进經驗，一般均应該經过重点試办，进行細致的总結和分析。取得經驗后，因地制宜的，逐步的全面推广。事实証明，由于各地情况不同，工作条件也不一样，生搬硬套的推广外地先进經驗，其結果不仅不易为群众所接受，

而且推广后也往往不能收到預期的效果。例如山西河曲县土灣基層供銷社，只有五个干部，也要盲目推广“五員联系制度”的先进經驗，这样，不但不能提高工作效率，改善經营管理，反而会增加了工作中許多不必要的麻煩和不便。又如有的基層社过去强調“送貨下乡”的經驗，使职工劳累过度，病号增多，不得不暫停营業，甚至有的因而放松了商業網的下伸。这些現象，都是生搬硬套推广先进經驗所帶来的不良后果。

我們之所以这样强調要重視总結推广先进經驗，正因为它是开展社会主义竞賽运动的中心环节。只有做好这件工作，才能够使竞賽运动巩固起来并持久下去；只有做好这件工作，才能够使我們供銷合作社工作，在各个方面突破常規的向新的阶段躍进。因此，希望各地供銷社，迅速的切实的加强这一工作的具体領导，进一步發揮广大群众的智慧和力量，讓無数个先进經驗，在我們的一切工作中，开出美丽花朵，結下肥碩的果实！

冠县供銷社如何总結与推广先进經驗

冠縣供銷合作社

山东冠县供銷社，遵循着“又多、又快、又好、又省”的方針，学習、总結和推广了先进經驗。在总結推广先进經驗中，又都是圍繞着每个时期供銷業务的中心，抓住工作中的薄弱环节去进行。如在一季度，根据全县資金紧張的严重局面，在梁堂区社重点帮助总結了商品、庫存、銷貨三个定額制度。全县推广后，庫存額由一季度三百二十九万元，降低到二季度的三百一十二万元，減少占压資金十七万元，使資金紧張局面緩和下来。同时，商品也增多了，業务也活躍了。二季度开始，又發覚各区社采購、供应業务計划完成的不平衡，随即先后总結了梁堂区社杂貨部、桑河鎮区社文具部、五朝营乡分銷店等零售單位完成銷貨計划的經驗，和城关区社扩大土产廢品收購的經驗。在春耕和麦收季节里，組織推广了生产資料供应的經驗，根据农村經济的呆滯状况，按照党委指示發展多种經济的精神，总結了积極組織农業社搞好副業生产的經驗等，县社上半年共推广了五十四条經驗。

在总結先进經驗中，主要掌握了如下几点：（1）加强組織領导，解决写材料的問題。县社領导为提高写作質量，在六月中旬召开了各区文書專門会議，学習了江宁县整理材料的經驗，与全国总社編輯室出版的“通訊与讀报”等有关整理材料的文件。通过学習，县、区社先后組織了兼职的經驗研究小組，通过下去檢查工作或抽工作空閒时間分头收集材料，集体研究分析。这样作，突出的解决了不会写材料的困难。（2）訂立小段計划，确定总結內容。根据每个时期的工作中心与特点，作出总結推广先进經驗的小段計划，并研究提出課題、內容下达各区社，以發揮基層社总結推广先进經驗的积極性。如四月份下达“与农業社結合、增加收購品种、一站三網、轉变領导作風、增加适銷新品种”等五条經驗提綱。六月份为使运动深入开展，又布置了“先进更先进”等八条总結內容。因此全县基本上在各項工作中都創造出了先进經驗。（3）根据联系彙报發現先进經驗的“萌芽”，随即派員深入总結。在下去之前，領导亲自帮助研究总結的重点，明确目的。到区后，一般采取深入現場与本人談話，和从側面了解、个別訪問等办法。因此凡是这样总結的材料，內容細致眞实、生动有力，写起来也容易。总結梁堂区社“修配新式农具”、“三个定額”、“組織副業生产”等經驗时都是这样进行的。（4）重点培养、創造先进經驗。在布署一項新的任务或推行一个新的制度时，干部往往存在着不同程度的保守思想，因而必須先做出样子再全面推广。三月間在梁堂区社帮助創造总結了“三个定額”的經驗，四月又在該区社重点推行了“快速盤点”的經驗。这样就給全县基層社树立了推行新制度的旗帜和榜样。

在推广先进經驗中，采取的主要办法是：（1）利用会議进行傳播。在会議上都是眞人眞事的自我介紹，因而生动有力，使广大职工容易接受。上半年县社前后共召开全县范圍的先进工作者会議兩次，过渡商人会議四次，共到会八百一十人，有十六个先进工作者在大会上介紹了自己的經驗。（2）組織先进經驗的观摩会。这种方式适合于有形的和較复杂的經驗。梁堂区社推广“三个定額”时，开始也曾作了貫徹，但由于干部存有保守思想，領导又未作出样子，結果沒有行得通，經总結找出了这个原因后，領导动手在区社兩个杂貨部进行試办成功后，随即組織全区各門市部、乡店、实物負責人进行参观，由田增祥、高佃臣兩个同志表演介紹制定与执行的过程，并分类分品种的加以說明：存量多大、摆列次序、如何分类等方法。参观的人亲眼看到商品齐全、存量适当、摆列整齐等效果后，即有十三个門市部、九个乡店全面推行了定額制度。（3）建立同行業技术研究小組。張庄区社生产資料商店小組，每旬有一个例会，会上介紹与研究業务經营技术。通过这个例会

研究，交流了改制牛鼻圈（兩头眼小、改成大眼的）、补鉄鍋沙眼、編大笊篱等方面的技术。推广后，蘭沃中心零售店把中心农業社买走又退回的牛鼻圈，一次銷售了一百多个；积压一年多的二十多口鍋也很快銷光了。

留固社建立青年监督崗提高了服务質量

鄭蘭垚

河南滑县留固供銷社青年团支部，在社会主义竞賽中，抽出十六名青年积極分子，在各个單位建立了青年“监督崗”。其中有三人專門負責收集研究处理群众建議，并对先进人物先进事蹟及时給予表揚，对不良現象开展批評。他們从多方面吸取群众意見，利用各种各样批評表揚形式，如“警鐘报”、“發警号”、“送喜报”等，把竞賽推向高潮。

青年监督崗为广泛吸取群众的合理化建議，一开始就在各門市部和全区十五个学校团体、二十四个农業社里設立了意見簿，他們十天一收集，并及时研究处理方法。通过这种形式，七月間，总共吸取了群众对供銷社各單位，和个人間有关經营管理及旺季供应等方面的宝貴意見二十三条。供銷社根据这些建議，改进了工作，提高了服务質量。如百貨門市部营業員刘素琴同志，过去商品陳列不整齐，对顧客的态度生硬，顧客不滿，找領导提意見。“监督崗”知道后，便把她在十天內被顧客提出三次的批評意見登在“警鐘报”上，又帮助她仔細檢查了自己的服务态度，这以后，刘素琴果然有了轉变，不久就成了一个服务周到的好营業員了。如在七月二十日那天，周村一双夫妇路过时，只打算买一个臉盆，但由于刘素琴同志的热情接待，連續拿出了十多种任憑其挑选，結果顧客选購了水瓶、袜子、毛巾、香皂、装飾品等九种商品，总值达三十多元，顧客很是滿意。“监督崗”听到这个消息，立刻写喜报，向刘素琴賀喜。很多营業員看了喜报后，都表示要向她学習。

“监督崗”还經常及时的帮助領导，檢查商品儲存及銷售計划完成情况，督促实現。如“监督崗”定期派人深入各單位重点調查，并發表檢查公报，根据互相帮助、共同提高的精神，对品种不全的單位提出建議和批評，改善了經营。如通过檢查后，生产、百貨等七个門市部，把过去沒有摆出来的三十五种商品，又都拿出与群众見了面，因此，扩大了銷售額，加速了資金周轉。在八月間，他們还协助領导在全社十二个經营單位里，开展了一次普遍性的清倉站队工作，清出冷、背、殘貨五十三种，通过加工改制，大部已銷售出去。

总之，留固社自“青年监督崗”建立后，改善了經营，提高了服务質量。

涿縣供銷社的監事会

英彬　温清

河北省涿县供銷合作社于今年二月間，开始建立了监事会办公室，配备兩名專职干部；开展了經常性的监督与檢查工作，初步克服了“监事不监”的現象。

檢查的方法，是根据理事会在每季、每月供銷業务的重点，来制訂监事会的檢查計划。在檢查中，并不断与理事会交換意見，理事会也不断向监事会介紹情况，因此，就使檢查工作能够深入。此外还从多方面發現問題，主要采取了以下几种办法：

一、参加理事会及其所屬行政、業务單位的会議，了解工作中存在的問題，确定檢查重点。例如：今年四月初，列席了科、部負責人联席会議之后，發現在产品收購業务中，存在着利潤上多下少、压秤、扣秤和价格等不合理的現象，就把这些問題作为檢查的重点。

二、認眞鑽研文件，审閱总結和表报。由于监事会要监督檢查供銷合作社全面的業务，就必須学習上級社的指示，以熟悉全面的政策和業务，在审閱各科、部的总結、表报时才能發現問題。例如：在审閱今年二月的財务表报时，即發現“代售供应商品”項內，有一九五四年供应科給山西冶站机械厂代售的滾珠类，已隔兩年之久，尚未归还等問題，当即建議理事会作了处理。

三、充分向群众宣傳监事会的任务，使群众澈底了解监事会的工作，并建立意見箱，以加强与群众的密切联系。自今年二月到五月上旬，共收到群众来信十件，群众来訪八起，都及时作了处理。

四、利用监察通訊員。涿县供銷合作社监事会，在群众中聘請了九名通訊員，并定期召开会議、布置工作和任务，同时也介紹各通訊員閱讀有关监察工作方面的文件，使通訊員提高了监察工作的水平之后，都能够及时向监事会反映理事会在工作中存在的問題。

监事会通过以上办法發現問題之后，即以調閱原始凭証、深入現場檢查等方法进行檢查，并提出改进意見，这对改进理事会的工作，都起到很大的作用。

組織小商販开展采購业務

蘆　皓　　王炯光

浙江平陽县水头供銷社在上半年采購工作中，充分發揮了小商小販的力量：計組織統一管理，統一核算的代購土产合作小組十九人，代購木柴合作小組四人；單綫联系、流动下乡，以糖換收廢品的十五人；定时定点收購山羊的一人；采取購銷結合方式在鎭上代購葯材的四人，收購毛棕的三人；采取購銷結合方式以流动供应小百貨、油、酒为主，收購小土产、廢品的貨郎担六人。从半年来的实际工作中看，采購商販起的主要作用有以下几点：

1.促进了采購任务的完成：从供銷社上半年經营的一百十五种商品看，全部由小商販代購的有草席、桃子、李子、甘蔗、山羊、生薑、木柴、木炭、包心菜、黄瓜、蒲瓜、稻草等十二种，其中仅前六种，收購总值即达供銷社采購总值的46.95%；此外毛棕有90%以上由小商販代購，廢品有60%以上由小商販代購。第二季度小商販代購金額达三万八千二百元，占供銷社全季采購实蹟的86.5%，比去年同期实蹟增加50.67%，有力地支持和促进供銷社采購任务的完成。

2.扩大了采購網，便利群众投售。水头社業务范圍有五百平方華里，本身只設有一个綜合性的采購商店，兩个購銷兼营的采購点，力量非常薄弱。自运用了小商小販的力量之后，合作小組抽調了七人建立了兩个綜合性的采購商店，其他四十五个商販环繞着供銷社設点專業采購，按产品上市季节設站收購或流动收購，使采購網普遍下伸，基本上滿足了群众投售的要求。群众說："过去帶了东西跑了几十里路，还不知道卖得了卖不了，現在在家門口就好出卖"。

3.摸清产銷情况，解决运輸困难：第一季度，为支援手工業生产，县社布置水头供銷社收購斜竹二十万斤，由于供銷合作社未曾經营过这項業务，产区不明，無从着手，結果通过小商販座談会，掌握了生产情况，并且組織代購，不但超額完成了供銷社收購任务，同时也解决了群众推銷要求。今年桃、李上市季节，供銷社又因業务生疏不敢經营，經小商小販代供銷社写信，联系原有的購銷关系，打开了銷路，这样不但滿足了銷地需要，也打开了当地桃、李的銷路。此外代福州市食品公司收購活山羊，也是一項新業务，而且要由平陽赶运至福州交貨（路程要13天），依靠了原来收羊的小販，再通过他們动員了农業社搞副業的社員十三人，深入組織貨源，定期、定点收購运至福州交貨，半年来收就羊一千二百五十七只。

4.解决不懂收購技术的困难，正确貫徹了价格政策。一九五三年供銷社經营甘蔗时，因不懂技术，亏本很多，一九五四年就不敢再經营。今年組織小商小販代購，評价准确，农民和銷地社都很滿意，如小南村农民金武馬說："合作社今年有眼睛，这批人被运用起来，甘蔗收購工作一定会做得好。"

5.保証了采購市場的稳定：小商販素来熟悉当地市場的私商活动情况，他們担負了为供銷社代購的任务后，即从全面掌握購銷業务着想，那种相互哄价爭購現象已不存在了。即使市場上發現投机或其他非正当的商業活动时，他們也及时的向供銷社反映制止。

水头供銷社組織小商小販采購的主要做法是：

1.按小商販原来的經营習慣統筹安排，本来做什么生意，現在仍讓他做什么生意，使他駕輕就熟，搞好工作，把原来商品流轉渠道繼續溝通。

2.根据产品的产量多寡、价值大小、供求情况，确定其不同的报酬：

①下乡流动收購廢品及价值低、群众只求出售方便的小土产，一律采用地区差价方式；如对价值較高的廢銅、廢錫定为7%，对体积笨重价值又低的廢鉄、旧棉絮則定为12%，其他廢橡膠、碎玻璃、杂骨、龟板、鸡內金等則定为10%（但各种差价仍不作硬性規定）。

②設点收購的大宗产品采用手續費方式：产量多、产值大的如甘蔗、草席則給予1.5%—2%的手續費；虽数量大但儲存困难必須鮮銷的水果、蔬菜，則給予5%—6%的手續費。

③供求紧張时，要求多收的产品，对下乡流动收購的小商販除原定差价外，另貼补以一定的手續費，以刺激其积極性。如收購棕毛（原定基層社本身購銷差为5%），給下乡收購的小販5%的地区差外，又給以3%的手續費。

④凡需要进行加工整理的小葯材，則大体上規定其鮮貨收購价的幅度，按牌价收購其成品，保証其有30%—40%的加工利潤收入；如野白头鮮貨每斤二分，六斤鮮貨加工成一斤干貨，收購价每斤一角六分，可得加工利潤33%；小青皮鮮貨收購每斤三分，五斤加工成一斤，收購价每斤二角一分七厘，可得加工利潤44.6%。

采取以上办法，在正常的情况下，專業代購商每月收入二十四元至三十二元；換糖販仅計算廢品（破布未計算在內）收購部分，每月收入十元到十五元，占总收入50%；購銷結合的商販的采購部分每月收入七到十元，

占总收入的30%左右。

3.加强思想教育和業务領导。水头社規定固定收購的小商小販每半月开一次会，流动下乡的小商販則每月开一次会（临时布置工作在外），会議內容以总結檢查上一阶段的經营情况，研究布置工作为主，多表揚好人好事，适当的批評不良的經营作風，以提高他們的思想覚悟和服务質量。

4.帮助解决采購貨源和收購資金。供銷社对較大宗的土产，如甘蔗、桃、李均在产品上市以前，与农業社或通过农業社組織农民訂立收購合同，届时將全部合同，交由小商小販进行代收，保証了收購的貨源。对下乡流动收購廢品、小土产的，則适当貸給資金，滿足其業务上的需要。

水头供銷社在运用小商販代購工作中，虽有以上成績，但有以下問題需加研究改进：

1.上半年水头地区农業生产上忽視了各种农作物的經营，好多产品比一九五五年減产，因此商販的收入也將因产品上市量的減少而減少。如合作小組六月份的收入比四月份下降61%，七月份情况亦不見好轉。供銷社除七月份动員三人至開村設立綜合采購点外，至今尚未采取措施。

有些商品的差价分配很不合理，如水果、蔬菜商販拿5%—6%的差价，而供銷社只不过組織貨源和开几張票也拿6%的收益（其中3%商業税）；又如山羊平均每經营一头，私商赶运到福州只拿一元一角，而供銷社只开具一張票要拿八角八分（基層社拿36.4%，县社拿63.6%），極不合理。

2.該社范圍內流动小販目前絕大部分系跑外区采購，如十九个糖販在本社区串乡流动的仅仅三人，且未規定其流动区域，因此使运用小販流动串乡未能达到深入、普遍的要求。为使社区范圍內，消灭采購網的空白点，因此对小商小販流动范圍，应本着人熟、地熟的原則，照顧其原有关系和流动路綫，大体划分一下，但不宜过死，跨区、跨县的，由有关地区的供銷社根据便利群众購銷原則协商确定，不应相互封銷。

3.在葯材收購業务上，供銷社收購技术仍差，而水头社对社区范圍內国葯店还未充分运用起来，如開村、鳳臥二处，供銷社均分別設置小商小販的綜合收購点，或分銷处兼办的收購点，但对收購葯材業务仍因缺乏技术而無法开展，当地葯农又多，仅開村一地即有十一人，应委托二处的四戶国葯店进行代購。

正確貫徹自費訂閱报刊的規定

本刊編輯部

8月9日，国务院發出了一項关于自費訂閱报刊的通知，从今年10月1日起，所有机关、团体、企業及其他事業單位，“非因工作需要，私人訂閱的报刊，一律自費訂閱。”

中央合作通訊是供銷合作系統內的業务刊物，它的主要任务是：闡述供銷合作社的方針、政策、及时交流各地工作經驗。几年来，在推动供銷合作社的工作、提高广大职工的政策業务水平上，都曾起到相当的作用。

为了正确貫徹国务院的規定，各地供銷合作社，应明确公費訂閱与个人自費訂閱的办法。对中央合作通訊这一業务性的供銷合作系統內部刊物，仍应根据工作需要，公費訂閱适当数量，这是一个方面。另一方面，还要做好个人訂閱的宣傳推广工作。事实証明：只要宣傳工作做得好，自費訂閱报刊就能大大的开展起来。山西省潞安县供銷合作社，組織职工們討論了国务院关于实行自費訂閱报刊的通知以后，大家認为自費訂閱有四大好处：1.学習方便；2.便于長期保存供学習参考；3.适合需要；4.节約公共开支。因此，根据自願原則，有的个人自訂、有的几个人集体伙訂，結果，自費訂閱报刊的份数，比原来公費訂閱时，还增加了54%。新絳县供銷合作社的党支部，为了通过自費訂閱报刊，逐步养成职工們經常閱讀报刊的習慣，以进一步提高全体职工的政治、文化和業务水平，曾經組織职工們学習了国务院关于自費訂閱报刊的通知和人民日报8月15日“自己出錢訂閱报刊”的社論，并在該社办公室成立了报刊推广站，指定專人担任推广員，經过十多天的宣傳，到8月18日止，已有七十二人自費訂閱了报刊，占全社职工总人数的72.7%。

目前已是第四季度，对明年度所需要的中央合作通訊，無論是自費或公費訂閱，都应該及时向邮局办理預訂手續。同时，今后还希望各地供銷合作社，有領导、有計划的組織职工学習，并經常对这个刊物的內容、編排形式以至于語法修詞等等方面，多多提供一些具体意見，来帮助我們共同把它办好。

進一步貫徹統一会計制度的意見

全國供銷合作总社財会局

各級供銷合作社統一会計制度，均已普遍推行，一般均較原訂推行計划提前一季或半年，加快了推行的速度。在推行前一般都进行了試点，訓練了干部，推行后也注意到檢查和总結交流經驗，这說明推行的准备工作、步驟、方法均貫徹了“积極而稳步的推行”的方針。但在个別县或省級社的直屬企業單位，由于推行时間急迫，对会計制度中若干規定学習不够，对会計工作的基本任务及会計制度与各方面的关系未作詳細的研究，因此貫徹得还不够深入。

但是，作为一种管理經济的科学方法来說，会計制度本身仍然存在着一些問題。根据各地反映，会計制度本身存在的主要問題，概括起来有下列四类：1.屬于業务性質划分不明确的問題；2.屬于未能包括在統一制度核算范圍以內的特殊業务的核算問題；3.屬于会計制度內容的錯誤，前后矛盾，解釋不清的一些問題；4.关于进一步合理簡化核算及报表的問題。这些問題，都有待于今后逐步解决。

由于各級社財会人員的积極努力和領导的重視，会計报表的編送，有了显著的进步，如本年第一季度彙总全国基層社报表比重占95.8%，彙总全国县社报表占87.6%，各級社的領导通过会計报表，領导与改进企業工作起到一定的作用。但是現行的資产負債表，損益表規定的指标較多，其中有些指标目前很少利用或利用不上。为了进一步簡化报表的編制和彙总工作，發揮报表的作用，在統一賬戶尽可能少变的前提下，結合1957年財务計划的內容，首先減少报表所包括的指标。初步方案，即將發給各省征求意見。通过这种簡化后，希望能达到使报表所反映的指标簡單、明确、易懂，以便領导同志掌握充分利用报表。当然这种簡化方法因受其他因素的限制，效果不太显著，还有待于从改进日常核算方法着手，进一步研究合理簡化的方法。

目前很多地区还較普遍存在着“賬賬不符”“賬实不符”等差錯損失事故。这不仅表現在商品，而且在包裝物、固定資产等各类財产方面，也同样存在。这种現象严重地阻碍着經营管理的改善。这种現象与正确推行統一会計制度和全面貫徹会計核算的基本任务的要求是不能并存的。只有在一社或一个企業單位每屆結、决算时都作到賬实相符、賬賬相符、并能在日常工作中通过科学的管理方法使差錯消灭，財产損失減免，才能認为是正确的貫徹了会計工作的基本任务，和正确的实現了会計制度中所規定的主要工作。今后檢查会計制度推行好坏，檢查会計工作任务的实現情况也应該以賬賬相符、賬实相符、能按期提供全面、正确的会計报表，并能够指出經营管理中存在問題的財务情况說明書为主要标志。

根据全国供銷合作社第一次先进工作者代表大会的經驗，賬实不符，賬賬不符等差錯事故的原因虽很复杂，但克服差錯也是完全可能的。要消灭差錯必須加强对职工的政治思想教育，不断提高社会主义覺悟；在貿易組織与技术方面进行商品管理操作技术的改进，貫徹小組营業責任制；在業务方面要从商品进、銷、存三个主要环节上研究防止和消灭差錯的有效办法，制定商品損耗率；在財会方面，主要应进一步做好以下几項工作：

第一、健全憑証制度：健全憑証制度的要点如下：

（一）供銷合作社內部憑証的名称及必备內容必須統一。（二）憑証的編制要求正确及时、內容完备、手續齐全。会計人員应帮助業务人員及其他有关人員进行学習，使大家通过完全了解憑証的重要性及編制的方法，在業务进行中，更須經常了解各部門編制憑証的情况，以便及时糾正缺点。（三）憑証的傳遞程序要由理事会通过公布。正确組織憑証傳遞程序也是会計的責任。憑証的傳遞程序必須根据机構設置和業务繁簡的不同而作不同規定，并且須保証憑証傳遞程序的規定不妨碍会計核算監督財产安全的作用。在規定时各級社及各企業單位的財会部門須根据上述要求，結合各社（單位）具体情况，制定各类憑証傳遞的具体手續，按照各种不同憑証，規定負責編制的部門和人員、編制时間、編制份数、傳遞过程、傳遞到会計部門的时間等。經群众討論，制成憑証傳遞圖表，由理事会（或行政会議）討論批准公布，作为全体工作人員必須遵守的制度。（四）憑証的审核与整理要求細致認眞。会計人員通过审核憑証要对憑証的正确性負責。憑証的整理要求減少重复抄錄，便于事后查对。会計主管人員必須規定在会計部門內部的分工职掌、憑証傳送次序，以及登賬和彙总的时間，以保証賬賬相符。最后，健全憑証制度必須抓住重点，供銷社以商品業务为主要業务，商品的数量大，进出頻繁，因之憑証制度应以有关商品憑証为重点，而有关商品憑証中应以商品驗收、商品銷售、商品盤点等憑証为重点，抓住这些主要环节，把其他环节都

帶动起来，以便逐步健全。

第二、做好盤点清查工作，严格执行实物盤点制度。無論在零售企業或在批發、生产加工企業單位，首先，必須建立和健全盤点委員会，严格执行盤点責任制度，盤点委員不仅要明确分工，划片負責，亲自参加盤点，做到盤点眞实，同时要事前核对賬目是否相符；有無差錯現象；以及对商品保管情况的好坏等进行檢查。（盤点委員会并負責对各項債权債务的清查工作。）其次，充分做好盤点前的准备工作，主要是：1、結好賬目，把当月的賬目徹底弄清，核对相符。2、填好盤点表，空余时間把商品目錄抄在盤点表上，填好單价和上月結存。3、檢查度量衡器，准备盤点用具。4、作好商品的整理工作。

定量定位定序的管理商品，是做好盤点工作不可缺少的条件之一，由于商品陳列有固定位置，品种和数量均可一目了然，盤点时原地不动，按序盤点，便可以克服盤点商品大搬家和重点、漏点等現象，可以減少差錯，提高工作效率。

第三、积極培养或訓練業务人員，巩固業务手續。在农村私商社会主义改造中过渡为合作社干部的人数日益增多，在这种新情况下，各社对于新参加工作的業务人員，应由理事会組織会計及有关部門的力量施以短期的訓練，使他們了解合作社的商業性質及主要工作制度，以及憑証編制及傳遞程序，及其他必要的業务知識等，这就可以保証各項制度的貫徹，防止發生混乱。

第四、逐步建立財产管理責任制度。根据国营商業系統的經驗，为了全面克服差錯現象，必須按照集体領导，分工負責的原則，逐步全面建立“財产管理責任制度”，分別規定各部門管理財产的职責，共同負責管理与保护社会主义財产。

在研究消灭差錯問題时，除了要貫徹和建立必要的制度以外，还必須积極認眞的根据已有的規定处理已經發生、及悬而未决的差錯事故；配合業务部門迅速制訂合理的損耗率，或参照广东省社所拟定之主要商品損耗率（詳見合作通报19期），作为衡量差錯的标准。

为了巩固与不断提高会計核算的質量，不断改进会計核算的技术，必須充分發揮各級社財会工作者的积極性和創造性。为了达到这个目的，必須明确社会主义会計核算的統一性，同时还必須明确在統一的范圍內，有那些灵活性。

統一会計核算方法的目的，首先在于必須根据国家有关会計核算的法令，制定統一的核算方法，保証得出統一的指标，用以檢查与监督計划的完成情况，其次，統一的核算規則与統一的憑証和賬簿的編制和記載方法，可以便于檢查和防止貪污漏洞，并作为法律上的根据，也便于工作的順利进行。統一会計制度的內容就是根据上述的精神規定的。但在統一規定的前提下那些有灵活性交代不够清楚，必須加以說明。

在第一章总則內，对統一会計制度的基本任务和必須做好的主要工作，对于会計年度，会計移交等作了統一的規定，但是如何將这些基本精神貫徹到实际工作中去，如何統一認識，使全体会計工作者能实現会計工作的要求，并未作統一規定。各地貫徹的方法是可以灵活的，有的采取了短期訓練，有的采取了会議学習，有的采取了在职学習，但無論采取那种方式方法，統一的要求則是必須將这个精神貫徹到实际工作中去。忽略学習总則內的若干規定及总的精神，忽略研究对会計工作的整个要求，忽視会計工作的全面性，这都是不对的。应該了解会計制度不仅是会計部門应該执行、而且是全体工作人員都应該执行的整个企業的工作制度。因此，要求各地充分發揮最大的积極性，將会計工作的任务和要求，主要工作等等，作認眞的研究并应作广泛的宣傳与解釋，依靠領导的重視与支持，爭取有关部門的相互配合与监督，来实現会計部門的基本任务。

在第二章內規定了統一賬戶名称表及賬戶說明，規定每一賬戶所应包括的經济內容和用途，并在有些賬戶內規定一些計算公式，填制报表的方法及主要賬戶的对照关系，这是求得統一的指标所必需的，但是某些特殊業务或暫时不需要的一些指标，并未作統一規定，此类業务發生时，可在其他应收应付款項賬戶內处理或根据業务的性質使用适当的賬戶；再如制度对各类賬戶只規定了主要的对照关系，实际需用的对照关系可能比已規定的还要多，因此，在实际工作中遇有未規定对照关系的事項，应該根据复式記賬的原理和賬戶的性質自行处理，不应受規定的限制；再如制度規定的是最大限度的賬戶名称表，包括各种主要業务所应用的賬戶，特別是財务成果賬戶，但有些單位对某些業务（如只有簡單的加工就可以不計算生产業务成果；少数的运輸工具也可以不計算运輸業务成果）不需要單独計算損益，就不需要使用某些財务成果賬戶；再如有許多賬戶都規定了明細分类核算的原則，但当实际設賬时是使用賬簿呢还是用卡片，或者使用足以說明明細分类核算內容的报表代替明細賬，并未統一規定，只要不增加業务及会計人員的工作負担，又不失会計监督作用，則可以自行决定。明細分类賬簿的設置，并不强求一致，应該是在能說明明細分类核算的內容的原則下，充分發揮灵活与創造性。

在第三章对于会計报表規定較严，这是根据对会計报表指标必須統一的要求，但是对报表种类或某些指标在实际工作中确感复杂或并無作用或不合理时，还是可以提出意見由全国总社統一研究簡化或修改。

在第四章內規定了賬务处理的基本規則，应采取的核算形式，以及憑証、賬簿的名称及必备內容等，关于憑証和賬簿的格式，都只提出一种标准格式，其中除賬簿、憑証的名称及必备內容应該統一以外，各省具体应用时，还可根据实际需要进行改进，并不要求統一，例

如財务成果及費用賬可以按項目分欄，也可以按業务性質分欄，可以用多欄式賬，也可以用收付余等欄的賬簿。目前有些省份对这一点不够明确，或对下級社規定得很严，除对發揮下級社的积極性有一定影响外，还由于格式不适当形成工作上繁复或經济上的浪費，应引起各地的注意。再如总分类賬使用时，可以按記賬憑單的对照关系逐笔过賬，也可以按借方（或貸方）总数过賬，不必强調逐笔都按对照关系記賬。

关于会計核算形式，制度統一規定为記賬憑單制，并規定在一个記賬憑單內，不准多借多貸，但是对憑証編号的方法，除在时間上作了統一規定外，其具体方法是可以灵活的，預計賬戶的名称，也是应根据实际情况来决定，总的要求是既保証憑証的安全，又能便于事后賬簿与憑証进行核对。再如憑証格式的內容及某些業务（如飲食業）的憑証，制度內除对發貨單作了統一規定外，其他所有格式只要統一名称及必备內容不少，也是可作修改或作补充規定的。

总之我們应該充分認識，会計报表中有些指标是有很大的政策性，在改进經营管理与事前事后监督的作用也是很大的。因此遵守会計制度的統一性乃是会計工作者的职責。但是另一方面会計核算方法有一定的技术性，有些具体方法不需要規定得过死过严，以免妨碍各級社会計工作者的积極性，因此，在正确貫徹会計制度和正确执行会計工作的任务时，既要照顧到統一性，也要充分發揮灵活性，以便發揮全体会計工作者的創造性，以便为在实际工作中研究更科学而又合理簡化的会計核算方法創造条件。

为了充分發揮各級社的創造性与积極性，逐步提高会計工作的質量，今后必須把总結与推广先进經驗、展开同工种的社会主义竞賽列为各級社財会部門經常工作之一。

总結先进經驗必須从效果出發。如一个單位确实消灭了差錯，达到了賬实相符，那么，我們就应該將这个單位的实际效果，历史背景，具体作法，存在的問題，解决的过程等，加以系統的而又客观的总結，以便进一步补充，并能找出今后努力的方向。至于在总結过程中有些具体作法与制度不一致或發生抵触，則应按照实际工作，提出修改制度的意見。就是說在总結先进經驗时，屬于具体方法上的問題，不应受制度的限制。

推广先进經驗必須是根据具体情况，針对存在問題出發，防止硬搬硬套，以免發生副作用。如全国第一次先进工作者代表会議上，有很多消灭差錯的經驗，但由于工作發揮的不平衡，产生差錯的环节也就不一样，有的單位是賬賬已經相符，發生差錯的环节主要是在商品驗收与盤点环节上，那就应推广改进驗收与盤点方面的經驗；但有的單位則是憑証紊乱，賬目不清，应有数字就不确实，也表現了差錯相当严重，那就必須推广健全憑証制度的先进經驗。

在推广与总結先进經驗中必須广泛發动群众，領导上必須及时跟上，認眞研究，指示方向，不断提高。哪些是可以全面推广的，哪些是部分地区推广的，防止不顧实际情况籠統推行。

对“各級供銷合作社統一会計制度”中几个現存問題的意見

全國供銷合作总社財会局会計处

“各級供銷合作社統一会計制度”在学習、推行后，根据各社反映，其中还存在着一些問題。为了使統一会計制度正确的貫徹执行，現就这些問題提出解决意見，加以具体說明如下：

一、屬于業务性質划分不明确的問題：会計制度中对于生产加工和服务的核算，在什么条件下，單独核算生产業务成果，在什么条件下并入其他各种業务成果內核算的問題不明确。我們認为在供应或采購單位附屬的生产加工企業，不独立編制資产負債表，而需要單独核算生产業务成果所应具备的条件，主要的取决于生产狀况，就是生产是季节性和經常性的；对于产品的單位成本每月均能正确的計算；所有業务收支能够与供銷業务收支划分清楚，而且在供銷企業的財务計划內單独列有生产加工企業的經营利潤指标者，均可單独核算生产業务成果。一般不具备上述条件，就不要求單独核算生产業务成果，其所有的業务收支，并入供应或采購等業务成果內核算。其次，在社內从批發倉庫商品轉为零售企業商品是通过內部調撥，还是作存貨轉移，处理界限划分不清問題：我們認为將批發倉庫商品撥給独立核算的零售企業商品，在批發單位作为內部調撥，在零售單位作为商品購进，双方均通过內部往来（或銀行結算戶存款）轉賬；調撥給在同一資产負債表上核算的零售企業商品，由于須分別核算業务成果，在会計上作借商品購进、貸本社內部調撥的轉賬分錄；調撥給不單独核算業务成果的零售企業商品，只作为实物負責人經管的商品轉移，在会計上作借“零售企業商品”，貸“批發倉庫商

品”的轉賬分錄。

二、有些特殊業务未包括在統一会計制度核算范圍以內的問題：这些特殊業务包括干部学校，托兒所，短期訓練班，医院，轉运站等業务的核算，在会計制度內規定的核算方法不明确或根本沒有規定；从会計核算的要求全面核算理事会全部經济活动的观点出發，無論供銷合作社所屬的任何机構或任何業务，均应包括在統一的会計制度的核算范圍以內；但由于我們的經驗缺乏，致目前对这一类的業务还不能規定較为完善的核算方法，要求各級社將上述特殊業务如干部学校，托兒所，短期訓練班等作行政單位看待，可以参考政府預算会計制度核算其会計事項，只有理事会撥給各該單位的固定資产，低值及易耗品，应集中在理事会会計部門核算，其經費支出按預算执行，向理事会报賬。医院、轉运站等作企業單位看待，凡屬独立核算者，可在統一会計制度內选擇适当賬戶使用；报表可参照統一会計制度內独立核算企業單位的格式拟訂使用；会計核算形式可采用記賬憑單制，具体作法可予灵活規定；屬于非独立核算者，以其他業务成果和有关賬戶处理其会計事項。所有上述各業务單位应用的憑証、賬簿的格式可自行拟訂。

三、屬于会計制度內容的錯誤，前后矛盾，解釋不清的一些問題：如包裝物及材料收入改为包裝及材料銷售損益后，有关賬戶处理即未詳細改正，有的由于漏字錯字关系，引起了核算上的困难；各种銷售賬戶余額有的按月結轉成果賬戶，有的按季結轉成果賬戶，处理方法不一致；庫存采購商品費，要求不分摊銷售費用，只分摊进存費用等，对于这些問題，有的已分別在正誤表上更正，有的已在中央供銷合作通报或个別解答或作了更正。最近，拟將所有內容的錯誤，前后矛盾的問題加以整理，另以文件下达。庫存采購商品費仍要求按全部費用項目分摊，但屬于銷售阶段支付的运費，裝卸搬运費等不予分摊，在明細賬上專戶登記。所有銷售賬戶余額，均改为按月結轉有关業务成果賬戶。

四、关于可以进一步合理簡化核算及报表的意見：我們認为会計制度作为經营管理的一种工具，要發揮其应有的效果，在今后实际工作当中，須采取各种有效措施，促进会計核算的簡化。今后簡化核算的关鍵，应注意会計核算形式的改进。目前对于若干可以簡化的部分先进行簡化，例如有些基層社反映由于进貨途程短，結算方式簡單，采用商品購进明細賬作用不大，我們認为，在这种情况下基層社会計就可用总金額控制或用憑証监督在途商品，以憑証进行监督时，可用結算憑証附供貨單位的發票副本代替商品購进賬戶的明細賬。但是在規模較大的批發站，商品購进明細賬采用序时平行登記方法不合需要，亦可改为按供貨單位設戶，按每次承付总金額記賬（不必按每一支票記賬）。又如应收託收貨款，应付承付貨款的明細賬可用銀行託收承付結算憑証代明細賬。在購貨單位收到銀行送来供貨單位的託收承付結算憑証第三联代替应付承付貨款明細賬的貸方記錄，同时借記商品購进賬戶。待实际承付时，根据銀行轉賬通知書作借記应付承付貨款貸記銀行結算戶存款的轉賬分錄，并在代賬的結算憑証联加盖“付訖”戳記，將已付款和未付款代賬的結算憑証应分別專卷保管。供貨單位在發出商品后委託銀行收款时，可以用銀行託收承付結算憑証第一联代替应收託收貨款明細賬的借方記錄，俟購貨單位承付后，根据銀行的通知編制記賬憑單借記銀行結算戶存款貸記应收託收貨款賬戶的貸方記錄；如購貨單位一次承付，則应將代賬的結算憑証附于記賬憑單之后，如系分次承付，則应在結算憑証上注明每次承付金額，待全部貨款收訖后，再將代賬的結算憑証抽出附于記帳憑單之后，已收到貨款的代賬的結算憑証应加盖“收訖”的戳記。对于待办理手續的託收貨款以結算憑証代替明細賬时，应分別保管，俟办妥手續后，再抽出并入已办理手續的託收貨款結算憑証賬夾內。

以憑証代替明細賬，应特別注意憑証的保管，防止散失，并应加强总分类賬戶余額的核对工作。

关于会計报表的簡化，首先減少报表所包括的指标，根据实际需要初步研究，基層單位資产負債表指标較原表約計減少四分之一，彙总損益表下端各業务成果項目填制方法应当簡化，县以上社行政管理費表不予編送，理事会財会部門不再按实际額进行分摊，行政管理費总額在商品流通費表列示，資产負債彙总表的彙总項目，也作了一些簡化，以減輕彙总工作。詳細簡化意見，本社將另以文件通知。

以上，有些处理方法可能与实际情况还未能結合，希望有关同志研究試行，并希广大讀者提出进一步改进的意見。

（上接第三十二面）

馬上站起身来，声色俱厉的喊道：“你們講錯了可得負完全責任呀！”“自然，我們說的，我們負責。”医生們異口同声的回答。董經理怒气冲冲的又說：“好！既然你們負責，那么就請写个詳細的診断証明書給我。”

从医生座談会中，檢查組并沒有找到什么否定事实的根据。董經理又和刘同志商量了一晚，才想出了新的主意，决定第二天亲自到代养耕牛的农業社去調查一番，只要能找出一点足以推翻耕牛运到林县前就种下病根的材料，便可以大功告成。可惜，鉄証如山，众口一辭，董經理和刘同志費尽心机，不但沒有达到目的，反而把他們自己思想中的“病根”赤裸裸的暴露出来了。

汽車在公路上奔馳。檢查大員們垂头丧气的坐在一起，誰也沒有說話，只有借着一声声的嘆气，来消散一下內心的煩惱。

加强对文書处理和档案工作的領导

苏　奋

今年4月18日国务院公布了“关于加强国家档案工作的决定”，着重指出档案工作的任务就是要在統一管理国家档案的原則下建立档案制度，科学地管理这些档案，以便利国家机关工作和科学研究工作的利用。各級供銷合作社的档案也是国家档案的組成部分之一，所以按照国务院决定的精神，采取具体措施加强对文書档案工作的領导，充分發揮文書处理部門和档案工作的作用，也是非常必要的。

（一）根据各地情况看来，各級社对文書处理工作和档案工作已經开始重視了，改革工作也是有成績的。如浙江、河南、广东、河北、安徽省等地。不仅省社重視，專区、县社，甚至基層社也都重視起来了。但是在推行文書立卷和档案工作中，許多地方的成效并不显著，在領导思想上还有許多問題，还不明确。比如：有些地方認为机構不健全、干部少、缺乏經驗就沒有認眞地采取边做边学，逐步推广的办法去进行工作。当然机構不健全、干部少的确是事实，也确实有許多困难；由于过去对文書处理和档案工作沒有建立起科学的制度，造成文件混乱、遺失、差錯，使秘書工作和档案工作忙于經常事务工作，推行一个新的制度也确实是不容易的；但是認为沒有經驗就不去認眞的进行推广工作是不正确的。我們認为浙江省社推行文書立卷和档案工作所采取的具体措施、工作步驟和方法是值得各地学習的。他們原来也是沒有經驗的，他們的工作之所以作的好，主要地是采取了边做边学，逐步前进的办法。从他們給总社的报告中間可以看出，他們早在1955年1月份，就召集了肖山、余姚、东陽、杭县、上虞等五县秘書科長座談会，着重討論和研究了健全秘書工作，建立請示报告制度，訂立档案工作的办法。他們的作法是首先学習有关文件，然后在五个县进行試点。他們在1955年2月，对試点工作进行了檢查，总結了一些經驗。同时还着重解决了秘書工作对推行文書立卷的許多顧虑和怀疑，坚定了进行改革机关文書档案工作的信心。他們又在1955年3月召集了全省秘書工作会議，除着重明确秘書工作任务，作用，如何作好領导助手外，对文書立卷、档案工作也作了認眞的討論和研究，并且將肖山、余姚、杭县推行文書立卷的經驗加以介紹；这时省社办公室又制訂了省社的“文書处理工作、立卷工作、档案工作、保密工作”各項細則，并且制訂了1955年案卷类目。同年八月浙江省社又主动地通报了肖山、杭县立卷經驗，同年11月省社又把文書处理工作中的差錯情况，以及濫發表报、行文不明确以及工作中缺乏联系和研究所造成的事故进行了通报，对文件遺失、洩密提出了改进意見。因为省社采取了很多具体細致的措施，作了許多艰苦、細致、深入的組織工作，所以各專区对县社，县社对基層社都重視了文書处理和档案工作，使秘書工作得到了显著的改进和收效。我們認为一些地区对文書立卷工作和档案工作沒有重視，主要是在領导思想上只强調了客观困难，而沒有主动地学習、主动地創造經驗，主动地去进行試点，取得經驗以后再加推广。

（二）各地的工作經驗都充分証明了推行文書处理部門立卷，即承办單位立卷是建立档案工作的基本环节，也是改进秘書工作一个極重要的开始步驟。只有文書处理部門整理立卷定期向档案室归档，才可以徹底地克服承办人員因分散保存而文件，遺失、洩密的現象，才可以建立正規的档案工作制度，使調閱方便，有利于工作。同时也可以發揮文書处理部門熟悉業务的优点，發揮文書工作者的才能与效率，从而提高他們的業务水平，安心工作，改变过去輕視文書工作的偏向。但是推行文書处理部門立卷，开始不仅在領导思想上、而且在文書工作人員思想上也是有很多顧虑的。例如有的同志說：“文件由文書处理部門立卷，档案室就可不要了”，有的反映手續麻煩，說：“过去文件办好就算完了，現在还要立卷，还要編号”，有的則認为：“文書部門立卷，沒有档案工作知識，一定会做不好”等等。这就要求在領导上，在推行文書部門立卷之前要認眞地組織干部学習，眞正的懂得文書处理部門立卷的优越性，而且应当在实际推行中，使文書处理工作同志切实地体会到由文書处理部門立卷的好处。究竟应該怎样去克服这种种思想顧虑呢？最好的办法是首先試点，例如在省社可以首先在一兩个处推行，也可以在一兩个县，或选擇一兩个基層社試行。在試点成功，有了經驗之后，就可以教育干部，提高領导，坚定信心。各地推行文書部門立卷都一致的証明了有如下几点好处：

（1）文件的混乱現象克服了，而且提高了立卷工作質量。許多基層社未整理文書工作前的情况是文件乱折、乱放，掉失，甚至有把公章掉失，被坏分子拾去的。建立公文登記处理，催办、立卷后，做到件件有登記，有交待，有处理。同时因为文書处理部門对有关業务熟悉，他們所整理立的卷宗，都能辨别文件性質，重要程度，文件之間相互联系，对于地区、时間、同类文件能有系統地整理在一起，而且做得好的單位还进行了文件的初

步鑑定工作，把不应該归档的文件抽出来，大体地規定出那些是永久保存或是定期保存等等。比原来档案室立卷做的又快，又好。

(2) 利用文件方便，便利文件保管。因为案卷是經办單位立的，对本單位所立案卷全部熟悉，所以調閱起来非常方便。又因为各單位所立的案卷在本單位保存一年，一方面減少了向档案室調卷頻繁的現象，使档案工作能騰出力量作清理旧有文件、編輯資料、制定文件保管期限表，以及編印文件彙集等項工作；同时对本單位已經形成的文件在一定的时期內（在一年內）能充分的利用，这样私人保存文件就完全沒有必要了，才能眞正作到文件集中保管，防止遺失、洩密等現象的产生，为統一保管文件打下了很好的基础。一些县社同志反映說："虽然文件不在我这里，其实比自己保管利用起来还方便，就是沒有二联單，也能随时調出卷来，工作很方便"。根据全国供銷合作总社立卷后的情况是：过去到档案室調卷一般需要二分鐘，如遇分錯、放錯則需十分鐘，有时調卷人不能肯定文件年代具体內容时，甚至几天也調不出来；由文書部門立卷后，显著的提高了調卷效率，节省了时間，現在是調卷速度最快的半分鐘，一般的一分鐘即可調出，找不到文件的現象基本上克服了。

(3) 文書处理部門立卷能使文書处理工作人員的才能得到充分的發揮，普遍提高了干部对档案工作和文書工作的重視。因此文書工作者也轉变了自己的工作态度，和对工作崗位重要性的認識。在沒有实行文書立卷之前，一般的反映是：收發工作沒前途，沒出息，低人一等，就是做好也成不了專家。实行文書立卷之后，普遍的反映是：热爱自己的工作，主动的学習業务知識，工作認眞細致，都認为档案工作是一項專門業务，要具备比較高的政治水平和業务水平，才能做好这項工作。同时又普遍認識到档案工作是机关內部最机要的部門，工作崗位十分重要，不安心工作的現象基本上克服了。

(4) 在实行文書立卷工作之后，普遍的反映是密切了上下級的联系，通过公文往来，对工作也起了促进和推动的作用。例如浙江余姚县在对基層社文書工作实行輔导后，出現了新的現象，过去上級發的公文，下級社总是拖延不办，所需要填的表报几次催都报不齐，有的直接影响了供銷社的業务，使群众对供銷社不滿。健全了文書工作以后，严格的实行了一事一文制，字跡写的清楚，意思明确，使基層社看到文件以后，懂得工作的方針、政策、办法，作到工作有布置有檢查，一些基層社主任反映說：文書工作的确要紧，一方面能及时的看到上級的文件指示，工作有了办法，我們就按照文件要求反映情况彙报工作，眞正能密切上下級联系，改进工作。

綜合起来，就可以看出，推行文書处理部門立卷工作是可以做，也是可以做得好的，其中的困难是可以克服的，最主要的在于：通过文書立卷教育干部，提高領导，認眞地把这項工作推行起来。

(三) 必須加强省社对县社，特别是县社对基層社文書、档案工作的領导。因为在省社和县社一般的都有办公室、档案室等專門机構或專职干部，推行起来条件比較具备，也較容易。而基層社的情况則不同，因为基層社一年所形成的文件只有二千份左右，而且是收文多發文少，即自己形成的文件少，而上級發布的文件多，因此不可能設專职干部进行管理。現在許多基層社都沒有建立收發文登記、催办、立卷、归档、用印等項制度，因此对基層社要求过高是不可能的。浙江省社所提出的对基層社文書工作的要求："收拆文件、專人管理，一般文件有人經办，重要文件主任閱看，發文要有底稿，文件集中保管，定期清理，文書、档案、保密合并訂立一項制度"是可以的。因此基層社健全文書、档案工作的首要步驟是严格地建立收發文登記制度。浙江省肖山县坎山区供銷社通过建立公文处理制度，公章用印制度，使用二联單送卡片等作法，达到了改进文書工作和建立保密制度的效果，是可以參考的。根据浙江省余姚县輔导基層社的經驗是：对基層社的要求不能过高，应当先后的建立收發、用印、归档、調卷、催办、保密等基本制度，逐步地把基層社的文書工作引向正軌。他們的經驗是首先作好准备工作，一方面初步地拟定从收發到归档調卷等簡單可行的規則和制度，配备一个工作能力較强的干部，專职或者兼职办理文書工作；另一方面，要給全体干部和文書工作同志进行思想教育，强調健全文書工作对改进工作、改进業务的重要性，使基層社的文書不仅会收發文件，管理材料，且能主动地向領导提供資料，帮助基層社主任处理一般行政工作，以鼓舞其工作情緒。准备工作作好了就可以推行文書立卷工作，我們認为基層社一年形成二千个文件一个人兼职是可以做好的。其次是对基層社必須进行巡迴輔导和書面輔导，及时解决文書工作中的問題。因此县社秘書科或办公室除做好自己的文書档案工作以外，应当把輔导基層社文書处理工作和档案工作当做一項重要任务和經常工作。县社干部下乡檢查工作时，也应当对基層社文書工作进行檢查和帮助；有些县可以將所屬的基層社加以組織，分片成立互助組，指定一个工作能力較强的文書为組長，定期或不定期的交流經驗，帮助解决困难，解答疑問，傳授業务技术知識，这种办法有条件时也可采取。

关于基層社文書处理和档案工作的經驗，各地反映的比較少，希望各地按照当地情况創造一些工作經驗，以改进基層社的文書档案工作。

在文書处理和档案工作中，还有許多問題应該解决的，例如收發登記制度、催办、联系制度，如何制訂案卷类目，如何制訂档案材料保管期限表以及公章用印办法、公文用紙格式卷宗的裝訂等等都須要專門研究，在实际工作中逐漸的研究改进。

通訊

激流送撐篙

殷时学

茶园鎮供銷社的采买員郭文德，是个年輕小伙子，矮矮的个子，一双閃亮的大眼睛，皮膚黑得發光，好象生来就是一个适合做外勤工作的鉄汉。村里的人都管他叫小郭。

小郭在工作中遇到的困难不少，可是，从来沒有人見他叫过苦。不管在什么时候，人們总看到他喜笑顏开。然而，这天当他来到主任室，笑容收歛了，一双濃眉紧紧的鎖在一起，大眼睛上也蒙上一層烏云。是朱主任責备他了嗎？不是。是在新任务面前躊躇了嗎？也不是。只要是工作需要他做的事，他从未推辞过。那么，到底为了什么呢？剛才，朱主任告訴他："区委会指示供銷社火速到县城采买三、四十根竹竿，做救生筏的撐篙用"，这个任务很紧急，关系到千万个灾民的生死安危。天晴时，办这点事根本沒問題；眼下天天霪雨淋漓，道路泥濘，甭說走車，空手行人也不方便，前脚剛拔起来，后脚又陷了下去，咕滋咕滋的走着怪費力。就算勉强能够扛着竹竿走路的話，那么多的竹竿，一个人怎么扛得回来呢？要請社里多派几个人去吧！又不可能，因为百分之九十多的同志都被抽出去搶險、送貨了。那就自己多跑几趟吧，不行！湯河、衞河的水汹涌上漲，許多村庄被水包圍，要是竹竿明天不能运回，又要增加一些受灾的农民。任务就是这样急，怎么办？愁得小郭一会兒把兩只手插在衣袋里，一会又抽出来，手心朝下的按在朱主任的办公桌上。

約莫有抽一支烟的工夫，小郭的眉头漸漸的松开了，他目光炯炯的看着朱主任說："有办法了！"朱主任連忙問："什么办法？""湯河在咱社門口，县城离湯河也只有兩里路，把竹竿运到河边，綁成筏子，順水撐回来，用不了一天工夫就到家啦。""撐筏子！……嗯，倒是个好主意。不过，……从来沒听說你会撐筏子，那不危險嗎？"朱主任担心的說。小郭把手一揚，滿有信心的說："咳！什么事都是人学会的。朱主任，你放心，只要派一个会水的人一塊去，准行！"朱主任考虑再三，最后看他去意坚决，就点头答允了，但是还口口声声叮嘱他千万小心，不能冒失大意。

当天中午，小郭和老秦一同出發了。他們恨不得一步迈过这三十五里地，討厭的爛泥路却扯住腿不放，走到粘土地帶就更不順脚。粘泥一沾上脚，就有几斤重，剛甩掉它，馬上又沾上了，似乎故意和他們糾纏。按小郭的說法，他們兩条腿的馬力已經开足了，可还是临到太陽落山才到达湯陰县城。

进得城来，他們双腿酸軟，几乎抬不动了；看看天色已經不早，顧不得休息，便逕直奔到竹貨加工厂，挑选那又長又結实的竹竿。小郭一面挑竹竿，一面心里盤算明天該怎么把竹竿运回去。"筏子怎么綁，怎样撐？"他向厂里工人挨个兒打听。事有凑巧，編竹工人老刘就懂得这一套，便主动的一五一十的告訴了小郭。这下子眞把小郭乐坏了，他半夜躺在床上，又是用手比划如何綁筏子，又是举胳膊做撐篙子的姿势，一夜沒合眼。

次日，天剛亮，小郭就把老秦喊起床，一同把三十五根竹竿挑往城北湯河沿。春天，湯河还是一条潺潺細流的小溪，一到雨季，水势就大起来，最近几天的暴雨山洪，更助了它的威，發瘋似的漲啊，漲啊，竟然变做了一条汹涌的巨流。老秦本来在平靜的河水里很能浮上几下的，現在看着打着漩渦的激流，心里不免有些忐忑，他問小郭："这样急的水，恐怕……不行吧？"小郭听着那水声，却也是担着心。不过，他想到任务的紧急，特别是想到昨天早上从受灾的村庄出来时，所看到的那些白髮蒼蒼的老大爷和拄拐棍还走不穩的老大娘的焦急模样，要是大水淹沒村庄，那，那多么糟糕呀！事情不允許他再迟疑下去，便振作精神对老秦說："不要紧，昨天晚上老刘不是把經驗介紹給我們了嗎？現在，应該是显显身手的时候了。"接着又恳切的把任务的重要性講解一番，坚定老秦的决心。老秦想了想，又看了看小郭那鎮定自若的神色，便应声說："好，我們就綁筏子吧。"兩人蹲下来，按老刘說的方法，把竹竿綁成一張硬实实的筏子，并且留下兩根長竹竿做撐篙。

筏子順水而下，他們的心情既紧張，又愉快。起初，筏子飞也似的向前疾駛，还算平稳。想不到，在离城十二里地的一个轉弯地方，突然进入一个二、三亩大小的园池塘，筏子在漩渦里直打轉，寸步难进。当筏子漂到园池塘的出口处，小郭想要用股猛勁冲出去，沒料到手把竹篙往下撐，身体弯成了籮圈，也沒探着河底，篙子戳了个空，筏子嗤溜一声被激流卷回去了，轉了一个圈，再轉一个圈……。看来，如果不快想办法，象这样轉个三天三夜也出不去的。老秦納悶的紧盯着小郭，小郭一声不响，上牙咬着下唇在那里思索。約莫过了五分鐘的光景，小郭直起身来，咂着嗓子說："老秦，你坐好，我下去推。""不行，不行，三丈長的竹竿都打不到底，你下去可不是玩的！"老秦吃惊的回答。小郭一面說："不要紧，我会踩水……"，一面扑通一声就跳下去了。只見他兩个肩膀一幌一幌的紧跟在筏子后边，眼睛盯住筏头。当筏子第三次轉到池塘出口处时，他用尽

全身力量，举臂猛的一推，那筏子躍过漩渦，象一头野馬似的奔了出去。小郭自己呢，大概是忘了脚下踩的是河水，而非硬实的泥土，加之推筏子使勁过猛，从头到脚，一下子栽到水底去了。老秦見他被水沒了頂，先是惊慌的大喊几声，后来看情势不好，也不顧水流湍急，通的一声跳进河中。可是，沒等他潛水去尋小郭，水面就露出了小郭水淋淋的头；老秦兴奋的伸过手去，讓小郭拉住，兩人并肩游去追筏子。

午飯以前，他們的筏子，不，应該說是救灾民用的撈篙，按照預定时間运到了菜園桥下。

羊倌医生

呂宜年

一九五四年春天，賈俊民被調到下湯供銷社四棵树分社医葯部工作。这里距离他家只有五里来地，熟人成天来来往往，誰也不曉得他在医葯部是干啥的。

只要是年紀大一点的老乡們，都曾記得，解放前在下湯区窩溝村一帶的山坡上、草原里，經常可以看到一位放羊的少年，捧着一本医書，低声的誦讀。羊群的騷动，并沒有分散他的注意；姑娘們的歌声，也沒有打断他的思潮，这位浸沉在医書中的少年，就是今天在医葯部里作了医生的賈俊民。

消息不知是从誰嘴里透露出去的，賈俊民作医生的事像一陣風似的，很快就在四棵树傳开了。

“眞想不到，一个放羊的小倌作了医生……”

“嘖嘖！好一个羊倌医生……”

“羊倌医生”，在这一声称呼中，流露着多少輕蔑的意味啊！起初，賈俊民听到这些話之后，他也曾苦惱的想过：“当地的老乡們，都知道我是个放羊的出身，怎样能够信任我呢？”他开始对自己工作能否順利开展發生怀疑了。但是，供銷社領导同志的鼓励，医葯部孙夔老医生的帮助，尤其是当他想到自己多少年来崇高的理想，当他想到一个医生救死扶伤的职責，便又覚得有了信心和力量。后来，經他治好的病人一天比一天多，群众对他的成見才慢慢消除了。不过，他成为一位受群众爱戴的医生，却还是以后的事情。

一九五五年正月的一个晚上，一位滿头大汗的农民走进医葯部来，气喘吁吁的請求賈俊民道：“賈医生，我是下登曹村的人，今天我父亲病得很厉害，麻煩您去看一下吧！”賈俊民看着这位农民焦急的臉色和祈求的眼光，仿佛是說：“沒有法子喲！我也知道在这严寒的黑夜里，山高路远，風雪泥濘，那好麻煩您？只是，这关系到我父亲的生命啊！”賈俊民沒有讓他講第二句話，馬上背起葯包，随着他踏上了白雪皚皚的道路。

从四棵树到下登曹的二十八里路中，只有五里多路是平地，其余都是崎嶇曲折的山路，还有一段百余級阶梯的陡坡，兩旁峭壁聳立，沉寂恐怖。在天气晴朗的日子，行人經过这里，还要走一陣，歇一陣，好不容易才能爬过山去。今晚，石阶上結着一層厚冰，刺骨的寒風卷起山上的积雪，旋轉着，呼嘯着，成了一片白茫茫的世界。兩人一步一滑，費尽力气才能爬上一級。賈俊民又冷又累，渾身麻木，沒走多远，就一头栽倒在雪窩里。他爬起来，艰难的吁了一口气，心里犹豫起来。他很想說：“同志，还是回去休息一晚，明日一早再走吧！”但是，当他想到那位农民焦灼的神情时，一陣酸楚，就突然刺进他的心头，腦海中浮現出十多年前的一幅悲慘的圖画——

那一年，国民党到处乱抓壯丁，賈俊民的大哥亡命出走，臥病在床的老父，因此遭到狗腿子的一頓毒打，病上加气，生命危在旦夕。娘和二哥，一連几次去哀求做医生的舅父来診治，誰知那位“認錢不認人”的舅父，怕窮亲戚看病吃葯不給錢，一直躲着不見他們的面。事情过去了十多年，但是，父亲那慘白而痛苦的臉色，今晚又显現在自己的眼前，仿佛还听見他用深沉而又严厉的声音質問自己：“俊民，你忘了父亲当年害病的情形嗎？你忘了自己当初决意学医的心願嗎？”——

这时，就像有一股力量，从他身上生長出来，他暗暗的对自己說：“不！不能回去！我学医不就是为了替像父亲一样受过苦的人們解除痛苦么？”他扑了扑身上的雪花；重新打起精神，一步一步的繼續向前走去。

到达病人家里，已經是深夜了。賈俊民身上又冷又湿，褂子上結滿了亮晶晶的冰凌子。病人一家大小看見医生光临，眞是喜出望外，連忙端凳倒茶，并且將炉火撥得旺旺的。但是，賈俊民也顧不得休息，馬上动手給病人診断，接着，又亲自調葯熬湯，服侍病人喝下去。停了一会，病人安靜下来，他才松了一口气。抬头看时，晨曦已經悄悄的爬上了窗櫺。

这件事过去不久，又一天，他路过大刀石村，有人告訴他說：“賈医生，您給李怀舟治一治病罢，他老婆死了，自己沒錢請医生治病，父女三人成天啼哭，叫人看着怪可憐的。”他听了，立刻請人領着前去探望。走进李怀舟的大門，正見病人扒在破椅子上不住呻吟。他見了賈俊民，眼泪扑簌簌的直往下流，鼓着顫抖的声音說：“賈——医——生，救——救命吧！”賈俊民一听，也不禁心酸起来，赶忙走过去安慰道：“你别着急，有病应該早治，沒有錢不要紧，咱們人民的医师，

治病救人是本份，难道还在乎几个錢嗎？”一面說，一面就弯下腰来細心替他檢查。原来，李怀舟患的是便結症，日子久了，渾身發出一股令人作嘔的臭味。但是，賈俊民并沒表示絲毫的嫌惡，他想：“解放前，我替富农放羊，每天晚上陪伴羊群睡覚，冬天替母羊接生，怕凍坏了羊羔，还用自己的破棉襖抱在怀里，弄得滿身血腥气，也沒敢嫌髒，今天替劳动人民看病，还能嫌髒嗎？”經他細心的診治，李怀舟不久便恢复了健康。此后李怀舟一想起这回事来，便对自己的女兒說：“孩子啊！往后長大了，千万也不要忘記报答你爹的救命恩人賈叔叔呀！”

賈俊民許多动人的事蹟，在附近一帶广泛的流傳着，当地的人們提起他总是說，他是咱們自己的羊倌医生。

現在，当人們称呼他“羊倌医生”的时候，非但沒有絲毫輕蔑的意味，反而充滿了亲热和驕傲的感情。”

攆上去

倩

于海观，1953年夏天剛从葯鋪調到石寺供銷社做采买員时，既不懂百貨，又不懂杂貨，連布疋尺碼也搞不大清楚。他进得新安县城，見啥买啥，买了也不記賬，心想：“反正我一不貪污，二不浪費，花完錢就算完成任务。”在裝貨、卸貨时，他也不識門徑，經常受到赶車人的刁难。回家后，一算賬，錢貨对不上头；买的貨也不合群众需要，受到同志們的埋怨。他被这些为难的事情吓昏了，思想斗爭得很激烈，几次想到主任那里去辞职。主任發覚他的苦惱，就再三劝慰他，鼓励他。恰好，老采买員芥丁一回来了，老芥也安慰他。他向老芥虛心請教，老芥恳切的告訴他：“当采买員，要的是腿快、眼快、嘴快，多跑路，多观察群众爱好，多問、多打听。”他牢牢記住老芥的意見，探索工作的奥秘。然而，社会主义建設事業需要人才多么迫切啊！不等他跟老芥学到更多的本領，老芥就被調走了。从此，全社的采买任务都落在他一人的肩上了。

在山区运輸貨物，全靠人担、牲口馱，石寺供銷社跟一批脚戶訂了合同，專門为供銷社运貨。脚戶們从前对运貨的責任和爱护貨物的認識都很差，怕累坏了自己的牲口，都搶着揀輕便的、好裝的貨，留下沉重的、不好裝的貨，嚷着叫拆箱。于海观不摸底，以为拆箱好运，就依着大家的意思办事。就在这件事上，供銷社受到了很多損失，因为不該拆箱的拆了箱，1953年8月从洛陽运点心回来，到家一看，全变成碎渣了。于海观十分痛心，他决意要团結脚戶，保証貨物不受損失。

运貨的差事挺苦，需要常常餐風宿雨的裝貨、卸貨、赶路，于海观就亲自下手帮助脚戶抬架子、捆貨，每到夏天，还忙着打水、送扇、送飯，甚至不睡午覚的为他們奔忙。久而久之，脚戶們見他能跟大家同甘共苦，深受感动，便漸漸和他亲近起来。赶車时間最長、裝运貨經驗最丰富的南光華，見他这样勤劳刻苦，就主动告訴他要怎样掌握牲口的載重量和性能，要怎样按牲口情况划算分配貨运；为了保証做好运輸工作，他又特地买了一匹特别膘壯的大青騾子，并对海观說：“只要我在，保險不叫拆箱。”十月間，于海观按南光華的意見分配貨运，果然不再發生拆箱情事了。

貨物虽然在运輸途中不再受損失，可是运到家不适合群众的需要，也要造成商品积压、資金周轉不灵的損失。于海观深深为这个問題苦惱着，所以，他又进一步研究怎样使采买的商品跟群众需要对路。他想来想去，終于找到了一个办法，就是先从問題最大的百貨、布疋着手，他对北治門市部丁書仁同志說：“揀你們那里群众最喜欢的一些花布布尖給我做样品。”石寺門市部丁淑芝同志也到各裁縫鋪去，帮助他尋找很多好看的布样。他把布尖分类排列起来，細心研究它的顏色、花样、質量，分析群众需要的規律，做为进貨的依据。这以后，他办来的貨很受顧客欢迎，丁淑芝同志高兴的跑来告訴他：“你的眼光眞亮膛，如今，你經手买的布再也积压不着啦！”

由于苦心鑽研，于海观現在对辨别商品質量也算有了点小小的学問，他懂得綫条均匀、表面光滑、柔軟發光、無膠水的布是好布；細軟、厚实、發亮的膠鞋是好膠鞋……。拿这个成績与他三年前的狀况相比，进步是是很大的。可是，每当别人提到他的成績时，他总是微笑着打断别人的話，說：“啥成績！我本人啥也不懂，都是人家教給我的。”

（上接第十面）計有百杂貨二千零六十五种，副食品二百六十五种，文具七百二十七种，布疋四百八十二种，生产資料五百二十八种，总共四千零六十七种，較原来經营的品种增加了六百七十六种。然后再根据各种商品的性質和各零售單位的不同情况，初步确定各零售單位的必备商品目錄：乡零售店一般是經营七百四十四种商品，服务对象在二百戶以下的分銷处一般是經营一百三十二种商品，服务对象在一百戶以下的店鋪一般是經营二十一种商品。

幕后

王見

我們按照講故事的習慣，要从头說起。

一九五四年八月，陈世芬和肖大群这兩位姑娘，剛从小学畢業，一起被分配到鳳岡县社。她們很快地走上了工作崗位，陈世芬被派在县社供应站副食品門市部，肖大群被派到一区供銷社，同是作营業員。

說起来，事有凑巧，她倆在工作中都不算一帆風順，一先一后的全差了款。但，遭遇却不尽相同。

話分兩头，先說陈世芬，她在副食品門市部工作了約四个多月，便要調到另外一个門市部。調动工作，并不稀奇，奇怪的是：供应站領导上对陳世芬的吩咐，是要她馬上到新的工作崗位上开始营業，也要立即把原来她負責的商品移交別人，二者都是十分火急，刻不容緩。

“怎么办呢？能向困难低头嗎？”陳世芬不安地想了好久，最后她抱定决心地暗自打定主意：“要受得住鍛鍊和考驗，为人民服务嘛！”这个年輕姑娘的想法是好，可是常言說得也好——从理想到現实是有一段距离的。結果，她沒有办到，只好拜託別人帮忙移交自己負責的商品，她先到新的工作崗位上去报到，因为那里的营業員請假，她不去就不能营業。

她拜託別人来办理移交，实在出于無奈，当然她也相信同志們会热誠帮助。本来吆，相信同志們的帮助是应該的，不过，她万万沒有預料到別人对她原来負責的商品并不熟悉，別的同志費力不小，盤点的商品是否正确也不敢完全保証。結果是賬实不符，差款五十三元三角五分。

按照县社的規章，差了款是要賠的呀！在一次供应站的行政会上，供应站領导同志坚决地强調指出：“……差款应由陳世芬賠偿。为了照顧她的具体情况，可以每月分期扣薪……。”

会后，陳世芬偷偷的哭了，她恨不得把自己痛打一番：“这是怎么啦，为什么会錯款呢？工作能力太差啊！”她再沒有去想別的，她也想不出更多的。

再說肖大群，她在一区社工作了不到半年，也被調动到县社供应站去作批發工作。她也曾有过差款的事情，那是在一九五五年年終盤貨时發現的，有長款有差款，相互抵消一下，还差款七十五元九角五分，比之陳世芬多差二十二元六角。

按照县社的規章，差了款是要賠的呀！供应站行政会又作了处理，經过大家研究确定，差款由肖大群自行賠偿。

肖大群当場就大開大嚷，哭哭啼啼。这一開，倒眞有效，理事会負責人刘其汗亲笔作了如下批示：“該同志在責任上不够細心，因而造成賬务混乱，賬务差錯可以以長补短，牌价的差錯由該同志負責。”文詞通不通順且不去管，肖大群倒因此只馬馬虎虎的賠二十余元就完了事。

这时，肖大群高兴無比地对陳世芬說：“我本来該賠七十多元，現在才賠二十几元了。”这意思好像是說：你看我，你再看看你。这不能怪肖大群有点驕傲的得意洋洋的神气，本来吆！在同一个机关，同样差款，同样經过群众研究，而后为何处理又有寬有严呢？

要知事情底細，讓我們把幕布拉开，看看后台活动如何。

陳、肖二人的差款問題，都是通过刘其汗处理的。处理陳世芬的差款时，刘其汗是供应站的股長；处理肖大群的差款时，刘其汗是县社理事会主任。他处理有寬有严，原因不外有二：

一、刘其汗的爱人是誰呢？說来并非外人，乃是肖大群的姐姐，何况，肖大群又是一区社主任的爱人。爱人的妹妹一哭一鬧，唉！会使問題影响到家庭內部关系，算了吧！于是大笔一揮，从寬处理……。

二、刘其汗任供应站股長期間，曾积極而热情的为采購站經理物色爱人，恰巧陈世芬調来了，就被确定为要选擇的对象。那个时候啊！嚇，不用提啦！刘对陈的工作、学習、入团等方面的关怀帮助，眞可說是無微不至。那料想陈世芬虽然年輕，在婚姻問題上偏偏有自己的主張，她自行选擇了一位爱人。婚后，刘对她的态度驀然改变，再也不講关于入团的事情了，对她的工作也不过問，甚至在分配工作时有意的加以刁难。差了款，那！那一定得严格处理，就这样，搖身一变，把自己裝扮成一付鉄面無私的模样。

事情說到这里，暫告結束吧！

我們之所以要在这里“暫告結束”，有个原因。因为，見不得人的事兒吆，突然被揭露了，人們知道以后会怎样做呢？一定会像“華陀再世”的良医那样，善意的帮助刘其汗这一类的人“刮骨疗毒”。写这篇稿子的用意，不过是把窗子打开来，把幕后的惡濁空气先放出去罢了。

何处是前程

王相卿　王銀栓　刘文召

汽車在公路上奔馳。河南省社安陽專区办事处董經理坐在車里，时时不耐煩的看着手表，又伸头望望窗外的田野，然后回过头来对同行的省社刘同志發出無可奈何的苦笑。看那神情仿佛是說：“你看，任务这么紧急，汽車偏是走得这么慢吞吞的？眞惱火！”

事情的确叫人惱火。本来嘛，供銷合作社經营的耕牛死了几条，內部做个檢討也就是了，可偏偏有人向报社反映，报社居然也公开發表了。不但批評了林县供銷社委託代养耕牛工作做的不好；而且批評了省社在押运途中，不好生飼养造成很多耕牛染病的缺点。要不是問題牽涉到省社，那能煩劳董經理和刘同志亲自出馬，去到林县深入檢查，督促林县供銷社重新再写一篇“符合領导意圖”的書面檢討呢？

汽車終于到达林县車站，一行人赶到县社交过了介紹信。县社見是上級社派来帮助檢查工作的，不敢怠慢，連忙將他們好好的安置下来。一宿無話，次日吃过早飯，檢查組召集县社全体負責干部，开了个小会。会上，董經理和刘同志相繼作了指示，話都講得很漂亮；意思也很清楚，如果用一句話概括起来，不外是：“应該作深刻檢討，不能推諉客观原因。”最后，兩人还一再叮囑：“檢查工作必須尽快进行，限期三天完成。”

既然“限期三天完成”，县社便立即展开行动——上自几位主任，下至負責經营牲畜業务的干部，凡是与这件事沾着一点边的，全都紧張的开始檢查了。大家費了一天一夜的时間，写成了一份檢查报告，由主任們向檢查組作了彙报。董經理和刘同志，一面听，一面交換着眼色，最后，董經理站起身来，皺着眉头摆一摆手道：“不行啊！客观原因談的多，主要問題沒檢查出来，要重新写。”

“重新写”，董經理說的倒輕松便当，只是忙坏了县社的同志們。大家研究再研究，檢查又檢查，整整化了兩天时間，才写出第二次檢查报告，送了上去。这一回得到的答复更干脆，只有五个字：“不徹底，再写。”

兩次檢查沒有通过，三天限期已經过去了。这一下，县社同志們可眞慌了手脚，只好連夜加班，又逐字逐句的仔細改写了一遍。但是和头兩次一样，仍旧难入檢查大員們的法眼，答复比上次还少三个字：“重写！”

总算万幸，第四次檢查报告，檢查大員們高抬貴手，勉强通过了。县社同志都像是放下了千斤重担，輕松的長吁了一口气，忙着打字付印。誰知事出意外，报告剛剛印好，檢查大員們忽然变了卦，傳下話来，还是兩个字：“不行！”

到底怎样写才能符合領导意圖呢？县社的同志們，你望着我，我望着你，誰也猜不透檢查大員的葫蘆里究竟卖的是什么葯。楊主任心里更是火燒火燎，沒奈何，只得亲自去找檢查組，用祈求的口吻問道：“董經理，要檢查的都檢查出来了，究竟还有什么地方不合适，請您明确的指示一下吧！”董經理瞟了刘同志一眼，嘴角一咧，似笑非笑的說：“其实嘛！問題也不大，就是在檢查报告中，有句話提到一部分耕牛运来时就帶着病菌，把它删掉就行啦！”在眞理面前，楊主任不能讓步，只好硬着头皮頂了一句：“我們不能抹煞事实呀！”董經理馬上板着面孔道：“那好，你通知这次診治牛病的医生們开个座談会，我們要好好的对証一下事实。”

座談会在第二天晚上召开，为了召开这次座談会，从三十里以外赶来了六十多岁的兽医万耀川，已到山区农業社檢查牲口的李医生，也从二十里外連夜赶了回来。董經理在座談会上，滿面春風的向医生們說明了来意：“嗯！今天請大家来嘛，主要是澄清这次耕牛病死的原因，也就是說，病根究竟是从什么地方种下的？請大家实事求是的談一談。”

“耕牛大部分是害‘百頁干’病死的，这是一种慢性病。”万耀川老医生帶头开了腔，沒有顧到董經理瞪了他一眼，又繼續說道：“头一天运到八十九头牛，我第二天去檢查，当时就發現有二十六头病牛，这是一点也不錯的。”接着李医生、常医生也都介紹了当时檢查和診治耕牛的情况，大家証实的确有三分之一左右的耕牛，在运到林县以前，就已經病了。这时，董經理和刘同志面面相覷，臉色突变。董經理也顧不得什么礼貌，

（下轉第二十五面）

編　後　記

目前，在活躍农村市場方面，缺点和問題是很多的，如对市場管得过严过死，發揮小商販的作用不够，对下級社选購商品限制过多；在采購業务上，上級社包攬过多，不注意組織地产地銷，在某些产品的收購价格上也还存有問題，这些都急需加以解决。因此，各地供銷社应注意这些問題，及时交流这方面的做法与經驗，或者提出自己的看法。本期“浙江省供銷社的采購工作应怎样改进”一文，就是一个尝試。

本刊这期發表的“活躍农村市場，做好旺季購銷業务”一文，針对当前农村市場情况，提出了一些重要的新的意見，也請大家注意学習。

本刊的內容和編排等方面，讀者曾不断提出改进意見。从这期起，我們根据讀者的意見重新設計了封面，但改变的还不一定完善，仍希讀者針对本刊的缺点繼續提出意見，以便进一步的改进。

商業工作先進經驗

商業部商業組織技术局編

这套書是今年三、四月間，从各省（市）、自治区和各專業总公司向商業部报来的一千多篇材料中挑选整理出来的。为了便于商業部門各个工作崗位上的同志参考和学習，商業部商業組織技术局特把它分編为：工業品批發、零售工作、倉儲工作、运輸工作、副食品經营、企業管理等六个分冊。希望这套書籍的出版，能够进一步推动正在商業部門中广泛开展的先进生产者运动。

工業品批發　內容包括：工業品下乡、改进商品供应、加强調撥業务、及小百貨經营等。（定价三角八分）

零售工作　內容按商品經营的性質和范圍分为工業品、副食品、和飲食業三部分，包括劳动組織、商品采購、商品管理、售貨方法、橱窗陈列与宣傳推銷等。（定价二角八分）

倉儲工作　包括倉庫業务管理、商品驗收与發貨、消防管理、商品养护、包裝与設备、技术改造等。（定价六角五分）

运輸工作　包括合理組織运輸（直达、中轉分运），运費核算，改进鮮活商品的运輸方法、提高技术裝載量、改进裝卸技术等。（定价二角八分）

副食品經营　包括生猪、牛羊、家禽、蛋品、水产、蔬菜、副食品零售等。（定价五角）

企業管理　包括財产管理工作、会計核算、統計工作、費用管理、物价工作等。（定价四角二分）

財政經济出版社出版　　新华書店总經售

(56)新 054.10

最　近　新　書

供銷合作社貿易組織与技术

中华全国供銷合作总社干部教育局
中国人民大学貿易組織与技术教研室 編　上册0.55元　下册0.40元

工業品貿易組織与技术（上册）

恩・伊・斯特罗戈夫著　韓宗翎等譯　0.65元

紡織品貿易

特・阿・莫德斯托娃等著　高同福譯　0.32元

怎样当好供銷合作社的营業員

楊曉为編　0.11元

大車膠輪胎的使用和保养

供銷合作总社生产資料第一总管理局建筑器材处編　0.09元

积極地把油料卖給国家

中国油脂公司編　0.08元

几种主要植物油脂商品常識

中国油脂公司編著　0.55元

財政經济出版社出版
新华書店总經售

每月十一日在北京出版
定价每册一角六分

(56) 新054.10